

Экономическая социология

электронный журнал

www.ecsoc.msses.ru

Том 3, № 4, сентябрь 2002

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

Email: radaev@hse.ru

Редактор журнала – **Добрякова Мария Сергеевна**, к. социол. н.

Email: mdobryakova@fordfound.org

Администратор сайта – **Лукьянчук Михаил Борисович**, аспирант ГУ–ВШЭ, младший научный сотрудник Института информационного развития ГУ–ВШЭ.

Email: lukyanchuk@hse.ru

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

Email: neg@msses.ru

Проект осуществляется при поддержке

Московской высшей школы социальных и экономических наук // www.msses.ru

Журнал выходит пять раз в год:

№ 1 – январь,

№ 2 – март,

№ 3 – май,

№ 4 – сентябрь,

№ 5 – ноябрь.

Содержание

Вступительное слово главного редактора.....	4
<u>Интервью</u>	
Джордж Акерлоф (<i>перевод М.С. Добряковой</i>).....	6
Оливер Уильямсон (<i>перевод М.С. Добряковой</i>).....	13
<u>Новые тексты</u>	
Радаев В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация.....	20
Волков В.В. Силовое предпринимательство в современной России. Глава 5.....	33
<u>Новые переводы</u>	
Зелизер В. Создание множественных денег (<i>перевод М.С. Добряковой</i>).....	58
<u>Взгляд из регионов</u>	
Бычкова О.В. Рыночные реформы в российском секторе телекоммуникаций: консолидация регулирующих функций государства, 1991–2002.....	73
<u>Дебютные работы</u>	
Пешняк А.В. Идеологическая составляющая документов реформирования РАО «ЕЭС России» как способ координации и продвижения интересов.....	96
<u>Профессиональные обзоры</u>	
Ноллерт М. Экономическая социология в Европе: Швейцария (<i>перевод М.С. Добряковой</i>).....	126
<u>Новые книги</u>	
Димаджио П. (ред.) Фирма двадцать первого века: изменение экономической организации в международной перспективе (<i>Й. Зюдов, перевод М.С. Добряковой</i>).....	135
<u>Исследовательские проекты</u>	
Стукен Т.Ю. Рабочая сила региона: образование, профессиональная подготовка, квалификация, проблемы регулирования.....	139
Валитов В.Н. Вынужденные и экономические мигранты: угроза экономической безопасности или фактор стабилизации?	142

Учебные программы

Барсукова С.Ю. Социальные аспекты неформальной экономики.....145

Конференции

Ежегодная конференция Общества по развитию социэкономки (SASE) (*В.В. Радаев*).....153

XV Международный социологический конгресс (*И.Б. Назарова*).....155

Конференция экономсоциологов в Белладжио (*В.В. Радаев*).....158

Летняя школа для институциональных экономистов и экономсоциологов (*А.В. Шевчук*).....160

VR Вступительное слово главного редактора

В течение года наша команда в ГУ–ВШЭ работала над созданием нового виртуального центра профессиональных ресурсов по экономической социологии – ЭКСОЦЕНТР. И вот наконец он открыт. Целый год ударного труда! Или, точнее, *всего один год!* Специалисты знают, насколько сложным и трудоемким является подобный проект. Наша работа не завершена (она в принципе не может завершиться). Сайт будет постоянно пополняться новыми материалами. Но продукт доведен до того уровня, когда мы можем открыть его для наших коллег и всех заинтересованных лиц. Причем, с самого начала ЭКСОЦЕНТР претендует на статус лучшего электронного ресурса в сфере экономической социологии. Чтобы в этом убедиться, приходите на сайт: <http://www.ecsoc.ru>

А что же в этом случае произойдет с нашим журналом «Экономическая социология»? Этот проект продолжается в полном объеме. В журнале по-прежнему будут публиковаться самые новые, лучшие материалы. Через определенное время они будут размещаться в соответствующих разделах и на сайте ЭКСОЦЕНТРа.

Тем временем представляем новый номер нашего журнала.

По традиции он открывается рубрикой наших специальных **интервью**, взятых мною у ведущих мировых ученых. В этом номере нас ожидает встреча с более чем известными людьми. Оба они не являются экономсоциологами, однако оказали очень заметное влияние на развитие этой дисциплины. Первое интервью – с нобелевским лауреатом *Дж. Акерлофом*, который известен своими попытками вовлечения социологических переменных в неоклассический экономический анализ. Второе интервью – с *О. Уильямсоном* – одним из двух (наряду с Д. Нортон) бесспорных лидеров новой институциональной экономики. Его труды стали объектом массивной критики со стороны новых институционалистов в экономической социологии и одновременно широких заимствований с их стороны. Итак, два проницательных (и критических) взгляда на экономическую социологию со стороны.

В рубрике «**Новые тексты**» размещена новая статья *В.В. Радаева* «Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация». В последнее время среди экономсоциологов широко распространилась «капиталистическая» терминология. Иными словами, все толкуют о капиталах – социальном, культурном, символическом. При этом само понятие капитала считается самоочевидным. А между формами капитала возникает изрядная путаница. Наконец, во многих случаях остается неясным, как операционализировать разные формы капитала. Будет жаль, если рассуждения о них не выйдут за пределы логических упражнений. В данной статье предлагается вариант решения данной проблемы. При построении исследовательской схемы используются подходы П. Бурдьё, Дж. Коулмана и других авторов. Предлагается свод операциональных понятий, которые могут непосредственно использоваться в эмпирических исследованиях.

Мы предлагаем также очередную, пятую главу из новой книги *В.В. Волкова* «Силовое предпринимательство в современной России». Она посвящена неформальным силовым структурам. Оригинал книги на английском языке недавно вышел в Cornell University Press. Наши поздравления автору! А только что завершённый российский вариант уже сдан в издательство. Мы же тем временем продолжаем публиковать книгу частями.

В рубрике «**Новые переводы**» предлагается статья *В. Зелизер*. Бесспорно, это один из лучших текстов в области социологии денег. Перевод готовится для публикации в нашей хрестоматии «Западная экономическая социология».

В рубрике **«Взгляд из регионов»** нас ожидает материал *О.В. Бычковой* – выпускницы Европейского университета в Санкт-Петербурге. Статья посвящена анализу того, как федеральные органы государственного управления возвращали себе власть, «потерянную» в последние годы советского периода. Объектом исследования выступает российский сектор телекоммуникаций и его деятельность в постсоветский период. Рассматривается ход трансформации в секторе в 1991–1997 гг. через призму истории создания и развития основной телекоммуникационной компании страны – холдинга «Связьинвест».

Размещаемый в рубрике **«Дебютные работы»** текст *А.В. Пешняк* – одной из лучших выпускниц социологического факультета ГУ–ВШЭ 2002 г. – является попыткой анализа нормативных документов, на основе которых производится сегодня реформирование РАО ЕЭС, с позиции основных хозяйственных идеологий.

В рубрике **«Профессиональные обзоры»** дается сжатый, насыщенный именами и ссылками обзор «Экономическая социология в Швейцарии» (автор – *Майкл Холлерт*), переведенный из Европейского Ньюслеттера «Экономическая социология».

В рубрике **«Новые книги»** предлагается рецензия на вышедший в 2001 г. сборник под редакцией П. Димаджио «Фирма двадцать первого века: изменение экономической организации в международной перспективе». Рецензия подготовлена *Йоргом Зюдовым* (Берлинский свободный университет) и переведена нами из Европейского Ньюслеттера «Экономическая социология».

Представляемые в номере **исследовательские проекты** являются работами победителей двух конкурсов: «Социальная политика: реалии XXI века» и индивидуальных исследовательских грантов фонда Дж. и К. Макартуров. Мы уже публиковали аннотации проектов, победивших в рамках первого конкурса. Проекты же победителей второго конкурса до сей поры нам не приходилось аннотировать. Восполняем данный пробел.

Мы продолжаем размещение **«Учебных программ»**. На этот раз предлагается программа курса «Социальные аспекты неформальной экономики» *С.Ю. Барсуковой*. Это один из важных курсов, читаемых на социологическом факультете ГУ–ВШЭ по специализации «Экономическая социология».

Наконец, о рубрике **«Конференции»**. Летом произошло много интересных событий. Вы найдете наши творческие «отчеты» о *Четырнадцатой Ежегодной конференции Общества по развитию социэкономии (SASE)* «Труд и работа в глобальной экономике (26–30 июня 2002 г., Миннеаполис, США) и конференции ведущих экономсоциологов *«Рынки и корпорации как социальные институты: Анализируя сферу экономической социологии»* (29 июля – 2 августа 2002 г., Белладжио, Италия). А предложенный *И. Назаровой* обзор о *Социологическом конгрессе Международной социологической ассоциации в Брисбане* (июль 2002 г.) напоминает нам о том, что у конференций существует и другая (весьма приятная) сторона. Тем более, что речь идет об экзотической Австралии. Наконец, мы расскажем о *Летней школе по экономической социологии и институциональной экономике*, проведенной Федерацией интернет-образования и ГУ–ВШЭ (26 августа – 6 сентября 2002 г., Москва).

* * *

Новый академический год набирает обороты. Счастливого пути!

Интервью

IR По традиции журнал открывается нашими специальными интервью, взятыми главным редактором у ведущих мировых ученых. В этом номере нас ожидает встреча с более чем известными людьми. Оба они не являются экономсоциологами, однако оказали очень заметное влияние на развитие этой дисциплины. Первое интервью – с нобелевским лауреатом Дж. Акерлофом, который известен своими попытками вовлечения социологических переменных в неоклассический экономический анализ. Второе интервью – с О. Уильямсоном – одним из двух (наряду с Д. Нортон) бесспорных лидеров новой институциональной экономики. Его труды стали объектом массивной критики со стороны новых институционалистов в экономической социологии и одновременно широких заимствований с их стороны. Итак, два пронизательных (и критических) взгляда на экономическую социологию со стороны.

Джордж Акерлоф. 25 сентября 2001 г.

Перевод М.С. Добряковой

Наша беседа состоялась в рабочем кабинете Джорджа Акерлофа на следующий день после конференции по новой институциональной экономике, где он выступил с большим докладом. В нем он попытался интегрировать в экономическую модель социологическую категорию идентичности. Акерлоф действительно оказался очень живым человеком, проявляющим интерес к весьма широкому кругу явлений. Вскоре после нашей беседы он получил Нобелевскую премию по экономике. Интересно, как бы выглядело данное интервью после получения премии...

* * *

– На последней конференции Международного общества новой институциональной экономики [ISNIE] на пленарном заседании Вы представили работу «Экономика образования: чему можно поучиться у социологии». Если говорить не об этом конкретном выступлении, а несколько шире: как Вы считаете, чем Вам как экономисту может быть полезна социология?

– Я думаю, что для экономистов, пожалуй, самой важной темой являются экономические модели. А социологи, как мне кажется, смотрят не просто на денежные модели, а на то, что самим людям кажется наиболее важным. Самое важное для меня из того, чему я могу научиться у социологии, – это ее внимание к идентичности. Я думаю, это один из факторов, который считается ключевым в социологии и которому экономисты пока не уделяли достаточного внимания. Это одна из тех вещей, которых недостает экономической теории и математике. Экономисты, когда ее замечают, делают неверные предсказания. Вероятно, для экономики организаций исследование вопросов идентичности может стать особым направлением развития и позволить по-новому увидеть теорию принципала-агента. Ведь эта теория утверждает, что люди должны вознаграждаться в соответствии с чем-то измеряемым [measurable], в соответствии со своим вкладом, поскольку он может быть измерен. Но загвоздка состоит в том, что когда мы так поступаем, встает проблема внешней и внутренней мотивации [extrinsic and intrinsic motivation] – и можно сказать, что следование теории принципала-агента задевает людей и оскорбляет их идентичность. И, возможно, не стоит делать того, что предписывает нам стандартный экономический анализ, – т.е. не определять

вознаграждение человека на основании его работы. Многие считают, что способы вознаграждения людей и способы их деления на группы гораздо более замысловаты.

– *Вы известны как экономист с очень широким кругом интересов, в который входит и социология. За какой литературой по социологии Вам удастся следить – пусть не подробно, но хотя бы в общих чертах?*

– Думаю, это началось с посещения ряда университетских курсов по социологии. И если бы меня попросили назвать моих любимых социологов, пожалуй, я бы назвал Мертона [Merton] и Хоуманса [Homans]. Мне кажется, работа, которой я занимаюсь, представляет собой попытку инкорпорировать социологию на этом уровне. Я работаю над этим и, вероятно, поступаю так же, как и большинство социологов. В принципе, я знаком с основами и классикой социологии. А что я обычно делаю – например, если взять тему идентичности, – я читаю все, что могу по этой теме.

– *В одной из своих последних работ Вы ссылаетесь на Джеймса Коулмана и Криса Джэнкса, но это связано с конкретными проблемами образования. Если я не ошибаюсь, Вы начали говорить о более общей психо-социо-антропо-экономической теории 17 лет назад, в своей «Книге сказок экономиста-теоретика». Как бы Вы назвали этот предмет сегодня?*

– Думаю, здесь уже возникла некая целостность, которая называется бихевиористской экономической теорией. И, насколько я вижу, помимо меня здесь работает много других людей. Это превратилось в одну из развитых областей. Буквально сегодня я разговаривал с Робертом Кингом [Robert King], который организует конференцию в рамках журнала по денежной экономике [Journal of Monetary Economics] и бихевиористской макроэкономике. Так что есть и такие конференции... Мне кажется, это одно из наиболее важных и интересных направлений в экономической теории. Полагаю, что когда я писал ту самую книгу, нас (людей, которые этим занимались) было очень мало, и не уверен, что мы тогда вообще были знакомы друг с другом. А сейчас мы (те люди, которым занимались этим и раньше) как-то объединились.

– *Некоторые говорят, что между экономической теорией и социологией есть своего рода разделение труда. Что социологи поставляют интересные данные этнографического характера и ставят интересные проблемы, которые расширяют круг исследуемых вопросов. Но что при этом они не располагают адекватной методологией, чтобы ответить на эти вопросы – это уже скорее прерогатива экономистов.*

– По моему мнению, экономисты слишком увлекаются статистическими методами. Они считают свою работу очень научной, потому что в ней много математики и статистики. А мне кажется, что есть немало наук, в которых математика и статистика не используются вовсе. Вместо этого внимание уделяется более детальному исследованию отдельных объектов. И когда мы добираемся до структур индивидуального уровня, подобных, например, кристаллам, мы можем представить себе и общую структуру целого. Примеры такого анализа есть в химии или, даже в большей степени, в биологии – например, когда люди занимаются изучением ДНК. Возьмите антропологов и социологов – их работа заключается в проведении этнографических исследований, изучении вещей в мельчайших подробностях. А причина, почему следует поступать именно таким образом, почему именно эта методология может оказаться верной, состоит в том, что, как и в случае ДНК, мы увидим, как индивидуальные объекты воспроизводят самих себя. В конце концов, в обществе мы исследуем то, что воспроизводится в рамках сообществ [communities]... Чтобы какие-то единицы были способны к воспроизведению, у них должны быть общие характеристики. И неважно, каким образом и что именно мы исследуем, и если говорить о биологических клетках, когда мы углубляемся в изучение человеческого тела, – полагаю, у всех у нас есть ДНК... То же касается и социальных организаций, исследования их сущности. Если вы изучаете вещи в мельчайших подробностях, вы в результате узнаете их основополагающие черты.

Мне кажется, преимущество социологических и антропологических исследований во многом состоит в том, что они обнаруживают эти детали. А экономисты склонны полагать, что мы должны изучать некие статистические общности. Конечно, могут сказать, что наилучший путь – использовать все доступные нам методы исследования. Но мне кажется, что экономисты видят процессы слишком сглаженными. По-моему, они еще не поняли, что изучая вещи в самых мельчайших подробностях, можно увидеть их общую структуру, а в ней – то, что позволяет ей воспроизводиться.

– А как бы Вы оценили влияние новой институциональной экономики на развитие этого процесса? И вообще ее влияние на основное течение экономической теории?

– Думаю, новая институциональная экономика пытается реализовать именно эту цель. Мы теперь имеем гораздо более объемное видение того, как действуют социальные институты, – именно благодаря новой институциональной экономике. Особенно благодаря работе Оливера Уильямсона (я все-таки работаю в Беркли). Похоже, здесь заложено много ключевых вещей для экономической теории.

– Возможно, Вы знаете, что Ваша знаменитая статья «Рынок “лимонов”» была переведена на русский язык в начале 1990-х гг. Она привлекла внимание не только экономистов, но и экономсоциологов. В связи с этим, как Вы считаете, какие работы экономистов могли бы быть интересны социологам? Работы, которые экономсоциолог обязательно должен прочесть? Я имею в виду недавно написанные вещи, не классику.

– Первое, что приходит на ум, – это работы Канемана и Тверски¹. Есть интересные работы Мэтью Грейвена² о честности в играх. В них говорится о том, что люди охотно улыбаются тем, кто улыбается им, и склонны вести себя грубо с теми, кто груб с ними. Мне кажется, интересны работы по теории принципала-агента. Экономическая теория хороша тем, что она порождает интересные нулевые гипотезы. Одна из них заключается в том, что люди в принципе беспокоятся преимущественно о себе... Хотя это только одна из гипотез. Люди беспокоятся о себе, но при этом чувствительны к действиям окружающих.

Думаю, это полезно и социологам – ведь здесь им есть что сказать. Потому что значительная часть социологии как раз о том, что люди не просто пекутся исключительно о своем благе. Она прежде всего изучает группы и групповые взаимодействия. А с другой стороны, она анализирует то, как формируются личность и вкусы людей. Экономисты в какой-то степени занимаются подобными исследованиями, но мне кажется, в большинстве своем мы исходим из того, что вкусы неизменны...

Что, по моему мнению, важно для социологии, но еще не привлекло достаточного внимания, – это работа Мертона о бюрократической личности. Мне кажется, она принципиальна. Экономисты не осознают эту идею о том, как формируется личность, которая столь сильно представлена у Мертона.

¹ Kahneman, Daniel, and Amos Tversky. On the reality of cognitive illusions, *Psychological Review* (July 1996). Vol. 103, No. 3. P. 582–589.

Kahneman, Daniel, and Amos Tversky. Loss aversion in riskless choice: A reference-dependent model, *The Quarterly Journal of Economics* (November 1991). Vol. 106, No. 4. P. 1039–1064.

Tversky, Amos, Paul Slovic, and Daniel Kahneman. The causes of preference reversal, *The American Economic Review* (March 1990). Vol. 80, No. 1. P. 204–218.

² См., например: Graven, Matthew P. Statements and payments, *PC Magazine* (July 2000) и его другие статьи в этом журнале.

Еще одна интересная статья, точнее, серия статей – это работы Дэвида Лейбсона о гиперболических скидках³. И его статья о намеках⁴. Суть ее в том, что когда люди получают какой-то намек, исходный толчок, они зачастую начинают поступать так, как, возможно, не поступили бы, не будь этого толчка, причем выбирают путь, который, вполне вероятно, даже не является для них наиболее выгодным.

– *И еще один вопрос. Если говорить о будущем, какие предметные области кажутся Вам наиболее перспективными для мультидисциплинарного анализа?*

– Пожалуй, начну с того, над чем я сейчас работаю (а работаю я над этим, наверное, потому, что мне это кажется перспективным). Так вот я изучаю вопросы инкорпорирования идентичности в экономическую теорию. Это ведь мультидисциплинарная вещь? Впрочем, мне самому это не вполне ясно. Потому что отчасти я занимаюсь переводом на язык экономистов того, что сделано социологами. А социологи в глубине души признают, что это их терминология. И неудивительно, что здесь возникает ответная реакция, что «мы всегда это знали». Мне кажется, такая реакция социологов естественна. Но, наверное, ответ состоит в том, что людям полезно узнать то, что они знали всегда. Так, например, я и написал статью об образовании – ту самую, что Вы упоминали. Я согласен, что эта статья является, в сущности, обзором литературы. Я не знаю, есть ли какие-либо социологические элементы, которые связывали бы воедино все разрозненные части образования.

Экономисты нацелены на построение моделей. И у этого есть свои основания. Польза моделей заключается в том, что они позволяют взглянуть на мир в упрощенном виде. А люди думают, что это неправильно – видеть упрощенную картину мира. Однако такой упрощенный вариант хорош в качестве отправной точки. Упрощенное видение мира заключается в том, что человек предстает в виде скелета. И для каких-то целей такое представление полезно. Наша задача – взять упрощенную модель мира, а затем всячески усложнять ее и достраивать. Своего рода наживление мяса на кости.

– *Путем добавления новых переменных...*

– Да. И мы можем увидеть, как каждая из этих переменных вырастает из некоей основы-скелета. И что еще хорошо в таком скелете – так это то, что вы можете повесить на него что угодно. И увидеть, как себе это представляют разные люди. Ведь маленькие девочки, в сущности, играют с такими же моделями: у них есть модель человеческого тела, и они наряжают его в разные одежды.

– *И игра постепенно становится все более сложной.*

– Совершенно верно. Думаю, именно таким образом и следует воспринимать любую хорошую модель. Модель – это нечто, от чего вы отталкиваетесь, это такая же игрушка. Вы надеваете на нее разные одежды и видите, сколь разные получаются результаты. Это одна причина использования моделей. Но есть и другая причина. Работа экономистов (и, возможно, так же работают большинство или даже все люди) заключается в том, что у нас есть свои представления о тех или иных вещах. Эти представления кодифицированы в терминах наших моделей. А в них центральное место занимают цены и мотивы. Экономисты уделяют этим переменным больше внимания, чем не-экономисты. Причина же инкорпорирования социологических переменных в экономические модели состоит в том, что

³ Laibson, David. Life-cycle consumption and hyperbolic discount functions, *European Economic Review* (May 1998). Vol. 42, No. 3–5.

Laibson, David. Golden eggs and hyperbolic discounting, *The Quarterly Journal of Economics* (May 1997). Vol. 112, No. 2. P. 443–78.

⁴ Laibson, David. A cue-theory of consumption, *The Quarterly Journal of Economics* (February 2001). Vol. 116, No. 1.

экономисты основывают свои рассуждения на экономических моделях. Мы склонны воспринимать вещи только с точки зрения цены и денежной политики, т.е. политики, имеющей в своей основе денежные мотивы. Мы не думаем (или редко думаем) о политике с точки зрения социологических мотивов или проблем идентичности.

– *Потому что их сложно измерить?*

– Да, наверное, поэтому. А впрочем, нет, не только потому, что их сложно измерить. А потому, что они попросту блокируют наши модели. И сейчас, когда я прочел книги по социологии, когда люди начали говорить об идентичности, я могу объяснить (или мог до последнего времени), что это такое в терминах экономической теории. Я говорю: «Да, здесь дело касается вкусов людей». Но экономисты до последнего времени не понимали, как эти вкусы или эти идентичности формируются. И, возможно, это была одна из потенциально наиболее важных стратегических переменных для изучения разных стран, фирм, школ, практически любой другой организации. Речь идет о том, как люди определяют себя относительно данной страны, фирмы, школы или некоммерческой организации. Видимо, это не менее важно, чем мотивационные структуры, представленные в денежной терминологии.

Мне кажется, одна из причин, почему следует развивать модели, которые объединяли бы социологию и экономическую теорию, и почему это может быть интересно для социологов, состоит в том, что в социологии существует заметная тенденция к восприятию так называемой рациональной парадигмы экономистов. И если социологи это сделают, тогда им придется отказаться от многого из того, на что они потратили как минимум целое столетие, исследуя то, для чего рациональная парадигма не вполне подходит. Поэтому одна из причин возможной заинтересованности социологов в инкорпорировании социологии в экономическую теорию заключается в том, что социологи едва ли станут отказываться от тех важных и замечательных вещей, которые ими уже открыты.

– *Большое спасибо.*

Основные публикации Дж. Акерлофа

Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм // Thesis, 1994. Вып. 5. С. 91-104.

Akerlof, George A. Behavioral macroeconomics and macroeconomic behavior, *The American Economic Review* (June 2002). Vol. 92, No. 3. P. 411-434.

Akerlof, George. Economics and identity, *The Quarterly Journal of Economics* ; Vol. 115, No. 3 (August 2000). P. 715-54.

Akerlof, George A. Near-rational wage and price setting and the long-run Phillips curve / Comments / Discussion, *Brookings Papers on Economic Activity* (2000). No. 1. P. 1-60.

Akerlof, George A. Men without children, *The Economic Journal* (March 1998). Vol. 108, No. 447. P. 287-310.

Akerlof, George A. Social distance and social decisions, *Econometrica* (September 1997). Vol. 65, No. 5. P. 1005-28.

Akerlof, George A. Low inflation or no inflation? *The Brookings Review* (Fall 1996). Vol. 14, No. 4.

Akerlof, George A. New mothers, not married, *The Brookings Review* (Fall 1996). Vol. 14, No. 4. P. 18-22.

- Akerlof, George A., Janet L. Yellen, and Michael L. Katz. An analysis of out-of-wedlock childbearing in the United States, *The Quarterly Journal of Economics* (May 1996). Vol. 111, No. 2. P. 277-318.
- Akerlof, George A. The macroeconomics of low inflation, *Brookings Papers on Economic Activity* (1996). No. 1. P. 1-76.
- Akerlof, George A., Paul M. Romer, Robert E. Hall, and Gregory N. Mankiw. Looting: the economic underworld of bankruptcy for profit, *Brookings Papers on Economic Activity* (1993). No. 2. P. 1-60.
- Akerlof, George A. Procrastination and Obedience, *The American Economic Review* (May 1991). Vol. 81, No. 2. P. 1-19.
- Akerlof, George A. et al. East Germany in from the Cold: The Economic Aftermath of Currency Union; Comments and Discussion, *Brookings Papers on Economic Activity* (1991). No. 1. P. 1-87.
- Akerlof, George A., and Janet L. Yellen. The Fair Wage-Effort Hypothesis and Unemployment, *The Quarterly Journal of Economics* (May 1990). Vol. 105, No. 2. P. 255-284.
- Akerlof, George A., and Janet L. Yellen. Fairness and Unemployment, *The American Economic Review* (May 1988). Vol. 78, No. 2. P. 44-50.
- Akerlof, George A. Rational Models of Irrational Behavior, *The American Economic Review* (May 1987). Vol. 77, No. 2. P. 137-143.
- Akerlof, George A., and Janet L. Yellen. *Efficiency wage models of the labor market*. Cambridge, N.Y.: Cambridge University Press, 1986.
- Akerlof, George and Janet L. Yellen. Can small deviations from rationality make significant differences to economic equilibria? *The American Economic Review* (September 1985), Vol. 75, No. 4. P. 708-22.
- Akerlof, George and Janet L. Yellen. Unemployment through the mirror of memory, *The Quarterly Journal of Economics* (August 1985), Vol. 100, No. 3. P. 747-74.
- Akerlof, George. *An Economic Theorist's Book of Tales: Essays that Entertain the Consequences of New Assumptions in Economic Theory*. Cambridge, N.Y.: Cambridge University Press, 1984.
- Akerlof, George A. Gift Exchange and Efficiency-Wage Theory: Four View, *The American Economic Review* (May 1984). Vol. 74, No. 2. P. 79-84.
- Akerlof, George A. Loyalty Filters. *The American Economic Review* (March 1983). Vol. 73, No. 1. P. 54-64.
- Akerlof, George A., and William T. Dickens. The Economic Consequences of Cognitive Dissonance, *The American Economic Review* (June 1982). Vol. 72, No. 3. P. 307-320.
- Akerlof, George A. The Short-Run Demand for Money: A New Look at an Old Problem, *The American Economic Review* (May 1982). Vol. 72, No. 2. P. 35-40.
- Akerlof, George A., and Brian G. M. Main. An Experience-Weighted Measure of Employment and Unemployment Durations, *The American Economic Review* (December 1981). Vol. 71, No. 5. P. 1003-22.
- Akerlof, George A. Pitfalls in Markov Modeling of Labor Market Stocks and Flows, *The Journal of Human Resources* (Winter 1981). Vol. 16, No. 1. P. 141-52.
- Akerlof, George A., and Brian G. M. Main. Unemployment Spells and Unemployment Experience, *The American Economic Review* (December 1980). Vol. 70, No. 5.

- Akerlof, George A., and Ross D. Milbourne. The Short Run Demand for Money, (December 1980). Vol. 90, No. 360.
- Akerlof, George A., and Brian G. M. Main. Maximum Likelihood Estimation with Pooled Observations: An Example from Labor Economics, *International Economic Review* (October 1980). Vol. 21, No. 3.
- Akerlof, George A. The economics of «tagging» as applied to the optimal income tax, welfare programs, and manpower planning, *The American Economic Review* (March 1978). Vol. 68, No. 1.
- Akerlof, George. The market for «lemons»: Quality uncertainty and the market mechanism, *Quarterly Journal of Economics* (August 1970).

Оливер Уильямсон. 20 сентября 2001 г.

Перевод М.С. Добряковой

Мы встретились в здании Школы бизнеса (где преподает Уильямсон) после завершения очередной ежегодной конференции Международного общества новой институциональной экономики (ISNIE), президентом которой он на тот момент являлся. Уильямсон рассказал, что накануне он баллотировался в местный суд на место присяжного, но не был избран. В итоге он испытал смесь облегчения (не нужно будет тратить время на заседания в суде) и легкой досады (видимо, воспринимал это достаточно серьезно).

* * *

– *Несколько дней назад прошла ежегодная конференция Международного общества новой институциональной экономики, и на ней впервые была организована специальная секция по экономической социологии, на которую были приглашены Марк Грановеттер и Ричард Сведберг. Вы президент этого Общества – вероятно, идея организации такой секции принадлежала Вам?*

– Нет, ее организовал Виктор Ни [Victor Nee]. Сам он не смог присутствовать¹. Но Виктор активно участвует в работе Общества, и мы приглашаем к участию социологов. Так что мы были рады, когда Виктор взял инициативу на себя. Да, это не было моим предложением, это была идея Виктора. Я был в комитете программы. И обрадовался, когда увидел, что получилось организовать такую секцию. Но впрямую я этим не занимался.

– *Хотя Вы и не являетесь экономсоциологом, Вы внесли серьезный вклад в развитие экономической социологии, на Вас здесь очень много ссылаются. Есть и немало критики. Следите ли Вы за какой-то литературой по экономической социологии?*

– Избирательно. Я стараюсь следить за тем, что кажется мне серьезной критикой, за тем, что говорят люди, и насколько моя работа вписывается в общее направление. Но я не прилагаю особенных усилий к тому, чтобы быть в курсе всего и чутко реагировать абсолютно на все замечания.

– *В работе упомянутой секции по экономической социологии, которую Вы возглавляли, принимал участие Марк Грановеттер. В 1985 г. он написал свою знаменитую статью об укорененности² – в ней содержится определенная критика в Ваш адрес. И сейчас он выступал с довольно критических позиций по отношению к Вашему подходу. Вы согласны хотя бы с какими-то из его замечаний? Насколько серьезными они Вам кажутся?*

– С одной стороны, мне кажется, что социологии есть что привнести в исследование экономических организаций. В частности, думаю, мой интерес и мой подход к изучению экономических организаций были бы иными, если бы я не учился у Дирка Киерта [Dirk Suert], не слушал лекции Герберта Саймона [Herbert Simon], Джеймса Марча [James March] и других авторов, занимающихся исследованием фирмы. Мне кажется, это интересная область знания в социальных науках. Например, в моих работах по экономической теории транзакционных издержек я исходил из того, что контекст, фон [background conditions] – это

¹ Конференция состоялась спустя несколько дней после трагических событий 11 сентября 2001 г. – террористической атаки на WTC и Пентагон, и многие участники не смогли прибыть на конференцию. – *VR*.

² Granovetter, Mark. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, *American Journal of Sociology* (November 1985). Vol. 91. P. 481-510.

вещи очевидные. А социологи приходят и говорят, что это не так, что они различаются, и эти различия важны. И что если вы имеете дело с высокоразвитыми культурами, вы можете делать то, что невозможно в условиях менее развитых культур. Мне кажется, это верно. И я не стал бы этого оспаривать. Напротив, это полезные взгляды, и их следует иметь в виду.

В целом я думаю, что экономика организаций должна присматриваться к любым закономерностям – где бы они ни происходили. Если вы рассказываете мне об организации того, чего я еще не знаю, то это оказывает влияние и на мое исследование контрактных отношений в организации. Я хочу этому научиться. И когда я это пойму, возможно, я увижу способы инкорпорировать эту идею в экономическую [economizing] схему анализа. Это может оказаться полезным и эвристичным и с точки зрения экономической теории, именно тем, чем я и хочу заниматься.

Мне кажется, многие критики страдают близорукостью – в том смысле, что они постоянно обнаруживают нечто, чему они приписывают экономические, или экономизирующие, черты. Но тогда встает другой вопрос: может быть, есть более мощная альтернатива. А мы лишь говорим, что ситуация, в которой мы оказались, не является «наилучшей» [first best], как ее называют экономисты, что это лишь гипотетическая модель. Мы не видим всей возможной эффективности. Но думаю, гипотетическая эффективность, которая зачастую используется как особый тип исходных посылок, на самом деле (за исключением функции проставления необходимых ссылок) не является продуктивным способом исследования экономических организаций. Я давно собираюсь исследовать экономические организации с позиций сравнительного институционализма – с учетом возможной альтернативы. И если я буду описывать эффективность, я хочу это делать по отношению к возможной альтернативе. Я хочу описать то, каким образом мы можем реализовать эту более мощную потенциальную альтернативу по отношению к данному случаю. А ведь это можно сделать. И это поможет нам лучше понять комплексный характер организаций.

– В новом исследовательском направлении, которое получило название нового институционализма в социологии (здесь в том числе активно работает и Виктор Ни; точнее, он занимается и социологией, и экономикой), имеет место явное и интенсивное заимствование терминов и целых концепций из словаря новой институциональной экономической теории. Во многих случаях социологи просто помещают их в другой контекст. А как Вам кажется, есть ли встречное движение – заимствует ли новая институциональная экономика какие-то понятия у социологии?

– Ну, например, «доверие».

– Действительно, о доверии говорят все.

– Мне кажется, что «доверие» – это хорошее слово, но его надо использовать научным образом. А если использовать его в широком, всеобъемлющем смысле, не давая при этом четкого определения и не сумев рационально объяснить последствия того или иного явления, то это выглядит неудовлетворительно. И мне кажется, многое из того, что проходит под маркой доверия, следует изучать как проблему надежных обязательств [credible commitment] – или их отсутствия. И есть гораздо более научный способ исследования этой проблемы. Если вы можете выявить факт, лежащий в основе того или иного обязательства, которое дают акторы, вы можете использовать этот механизм, понимая, хорошо он работает или не очень. Это стоящее начинание. А когда вы используете широкое понятие доверия, не учитывая операциональный контекст, вы не столько предлагаете людям научный подход, сколько просто расплываетесь... Мне кажется, этот проект должен быть ориентирован на построение прогнозов и проверять, подтверждаются ли эти прогнозы полученными данными. В такой области легко делать выводы глобального характера. Но, на мой взгляд, нужны более точные, более научные выводы.

Мы должны воспринимать себя как исследователей экономических организаций, и я намерен развивать именно это направление. Моя организационная теория принимается другими авторами. Она позволяет исследовать проблемы организаций системным образом. Прежде этого не получалось. А теперь эти авторы говорят своим коллегам: «Да, эта теория позволяет делать прогнозы, и мы хотим ее проверить». А когда-то многие смеялись в ответ! Им никогда не приходило в голову, что можно как-либо проверить, например, кредитные организации. Организации рассматривались просто как нечто, о чем можно порассуждать, – не столько наука, сколько забава. А я так не думаю. И не думаю, что другим следует воспринимать их таким образом. Мне кажется, что исследователи уже начали более научно подходить к организациям. Но пока мы не особенно продвинулись в этом направлении.

– Хотелось бы уточнить одну вещь, касающуюся собственно новой институциональной экономики. В экономической социологии, например, есть четкое деление на американскую экономическую социологию и европейскую. Как Вам кажется, существует ли подобное различие между американским и европейским направлениями новой институциональной экономики?

– Вы думаете, здесь должно быть различие?

– Ну, например, если говорить об экономической социологии: ее американская ветвь более ориентирована на теорию организаций, функционализм, популяционную экологию и т.д. Таковы ее корни. А европейская экономическая социология более антропологична (в широком смысле), более ориентирована на культуру, больше внимания уделяет идеям Маркса и Вебера. Есть ли схожие тенденции в новой институциональной экономике? Или она стала чем-то более целостным?

– Я считаю, что гораздо более полезным способом изучения той или иной проблемы является строгое, четко очерченное и сфокусированное исследование. А разного рода политические дискуссии, которыми увлечены марксисты и не-марксисты, меня не слишком интересуют.

– Сейчас есть несколько исследовательских направлений, и создано несколько обществ – Международное общество новой институциональной экономики, Общество развития социэкономки, Исследовательский комитет по экономической социологии. Все они очень критически (хотя и каждое по-своему) относятся к неоклассической экономической теории. Членство в этих организациях порою пересекается, однако они существуют порознь. Как Вы считаете, какова будет ситуация в будущем? Будут ли эти направления сближаться (в методологической и организационной плоскостях), или же поле будет становиться все более фрагментированным?

– Знаете, примерно год назад я был на конференции в Далласе. Там была группа европейских исследователей, многие из них были социологами, но все подчеркивали разницу между своим подходом и новой институциональной экономикой, называя себя неинституциональными экономистами. ... Т.е. были явные семантические различия. И они были весьма тонкими. Когда меня пригласили приехать на эту конференцию, я, в общем, был к этому готов, но мне хотелось, чтобы ее участники представляли больше различных направлений, чтобы в программу были включены люди, которые как раз и занимались экономикой транзакционных издержек, включая и европейских, и американских исследователей. Организаторы согласились с этим предложением и расширили представительство. И теперь мы обмениваемся статьями. Мы постоянно сталкивались с тем, что американские теории экономических организаций более ориентированы на построение прогнозов. И зачастую – на их эмпирическую проверку. ... Мне кажется, делать прогнозы, ясные с логической точки зрения, гораздо труднее, чем многие себе представляют. И эмпирическая проверка – не такое простое занятие, как его себе многие представляют. Есть серьезные исследователи, у которых нет особого желания идти в поле и разбираться, как организован мир. И не сводить теории к инструментам каких-то других теорий. С этой

точки зрения, мне показалось, что уже до окончания конференции позиция некоторых критиков теории трансакционных издержек несколько изменилась. Они признали, что, да, на самом деле эти люди занимаются не тем, чем они думали. Это не какая-то кучка идеологов. Они работают вполне серьезно. И более того, они могут предложить нечто неожиданное, какую-то проблему. Когда они сталкиваются с какой-то проблемой, они просто говорят: «Прогнозы важны, они задают общие рамки последующей эмпирической работы, предоставляют эмпирическую схему, которая еще не была нами реализована», – и идут и реализуют ее. Думаю, что если их интересуют те же явления, что и нас, и если у них при этом получаются иные прогнозы и данные, то мы все больше будем интересоваться вещами, которые мы пока просто обсуждаем друг с другом, не привязываясь к каким-то стандартам.

– Я обычно прошу людей назвать последние наиболее интересные работы в их предметной области. Я имею в виду книги, статьи, которые вышли в последние два-три-четыре года и которые показались необычными, озадачивающими, может быть, новаторскими? Могли бы Вы назвать такого рода работы?

– Знаете, если говорить о новаторских элементах, то с позиций собственной работы я могу назвать вещи, которые были особенно важны – которые заложили основы и которые позволили увидеть изучаемые механизмы более отчетливо, проанализировать проблемы на более глубинном уровне. Но мне кажется, что во многих отношениях то, как этот процесс происходит, и то, что он описывает, определяется тем, что мы хотим увидеть. А мы хотим увидеть скромную, небольшую, частную, конкретную работу. И в большинстве своем наша работа именно такова. Есть какая-то экономическая организация, и мы принимаемся ее исследовать на микроаналитическом уровне, на уровне детальных механизмов. И, полагаю, Вы можете сказать: «В конечном итоге нужно формировать аналитическую схему. И не то чтобы я с этим не согласен. Просто мы хотим работать более строгим образом». Думаю, истина состоит именно в этом.

Что же касается статей, которые мне показались новаторскими за последнее время...

– Или которые показались Вам чем-то примечательными, оказали влияние на Вашу работу или область Ваших исследований.

– Боюсь, я не тот человек, которого стоит спрашивать о том, какая статья радикально изменила мою последующую работу.

– Ну, не радикально. Я понимаю, это не простой вопрос, мы все знаем классику, а вот последние работы нам назвать значительно сложнее.

– Не знаю, недавняя ли это работа, но мне бы хотелось, чтобы мои близкие друзья воспринимали ее более серьезно. Я говорю о моей статье в «Administrative Science Quarterly»³. Мне хотелось бы повлиять на то, как теоретики организаций ее воспринимают. Она была опубликована в 1991 г. (не помню, как она называлась, но это было точно в «Administrative Science Quarterly»). В ней описывается несколько механизмов, которые до той поры не привлекали достаточного внимания – в частности, процессы адаптации, центрирующие экономическую организацию. В ней выделяются разные виды адаптации: автономная и совместная [cooperative]. Показывается, что адаптация отвечает за изменение относительного соотношения автономной и совместной адаптации во всей системе. В ней также высказывается мысль о том, что альтернативные режимы управления поддерживаются особыми контрактными режимами, вовлекающими в этот процесс контрактное право и принуждение к соблюдению правил, а также дифференцированное принуждение к их исполнению, в том числе различия, которые возникают внутри самой организации.

³ Williamson, Oliver E. Comparative economic organization: The analysis of discrete, *Administrative Science Quarterly* (June 1991). Vol. 36, No. 2. P. 269-97.

Рассматривается, например, – в противоположность точке зрения Алчана и Демсеца [Alchian, Demsetz] – почему фирмы отнюдь не пытаются противостоять рыночному спросу.

Исследователи реагировали на какую-то мою критику. Например, Оливер Харт [Oliver Hart] говорит, что фирмы и рынки во многом различаются, и объясняет, почему это происходит. И мне кажется, что несколько объяснений предлагаются и в моей работе. Важная и интересная работа проделана Милгрэмом [Milgram]. В частности, он изучает отношения занятости. Хотя я не думаю, что теория трансакционных издержек, с помощью которой исследуются экономические явления, рассматривается здесь на более общем уровне. Интересные работы есть у Дэвида Крепса⁴. Он чрезвычайно интересен как математик-экономист и особенно как теоретик игр. Многие полагают, что роль экономической теории трансакционных издержек сводится к тому, что она подарила новые взгляды теоретикам игр – которые они могут просто взять и реализовать. В книге Саланьи по контрактной экономической теории отмечается вклад Коуза и мой вклад в выведение такого рода заключений. Суть в том, что в рамках самой экономической теории трансакционных издержек есть много новых ответов – которые теоретики игр пока что не замечали. Дэвид Крепс – одно из исключений, он просто потрясюще раздвигает границы теории игр и находит новые решения в рамках теории трансакционных издержек. Эти решения еще предстоит формализовать, встроить в схему экономической теории трансакционных издержек. Но знаете, наверное, если сложить мою статью, работы Холсона, Милгрэма и Крепса, можно будет по-новому концептуализировать некоторые из поставленных вопросов и, например, некоторые моменты, касающиеся репутации. Правда, некоторые из них просто связаны с тем, отвечает ли нынешняя формальная теория контрактов потребностям дополнительной работы, которая позволила бы выработать тщательно выверенные способы эмпирической проверки. В этой связи мне представляется, что пока у нее недостаточно предсказательных возможностей и возможностей эмпирической проверки. Так что здесь предстает решение важных и интеллектуально непростых вопросов. Мне кажется, что порою формальная теория контрактов нацелена на неверные проблемы и что, по сути, она препятствует развитию критической мысли. Существуют серьезные вопросы, к исследованию которых они пока не обращаются вовсе. Новая работа Баррингтона Дэвиса, которая скоро выйдет, достаточно ограничена, однако в ней рассматриваются фиксированные цены и контракты с нулевыми издержками, и анализ выполнен таким образом, что экономическая теория трансакционных издержек кажется здесь чрезвычайно уместной и продуктивной.

– Большое спасибо.

Основные публикации О. Уильямсона

Уильямсон О.И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка / Теория фирмы. СПб: Экономическая школа, 1995. С. 411-442.

Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. СПб: Лениздат, 1996.

Williamson, Oliver E. The lens of contract: Private ordering, *The American Economic Review*, (May 2002). Vol. 92, No. 2. P. 438-424.

Williamson, Oliver E. The new institutional economics: Taking stock, looking ahead, *Journal of Economic Literature* (September 2000). Vol. 38, No. 3. P. 595-614.

⁴ Kreps, David M. Intrinsic motivation and extrinsic incentives, *The American Economic Review* (May 1997). Vol. 87, No. 2. P. 359-65.

Kreps, David M., and James N. Baron. Consistent human resource practices, *California Management Review* (Spring 1999). Vol. 41, No. 3. P. 29-54.

- Williamson, Oliver E., and Scott E. Masten (eds.) *The Economics of Transaction Costs*. Cheltenham, UK, Northampton, Mass. USA: E. Elgar Pub., 1999.
- Williamson, Oliver E. Public and Private Bureaucracies, *Journal of Law, Economics and Organization* (1999). Vol. 15.
- Williamson, Oliver E. Transaction Cost Economics: How It Works; Where It Is Headed, *The Economist* (1998). Vol. 146. P. 23–58.
- Williamson, Oliver E. The Institutions of Governance, *American Economic Review* (1998). Vol. 88. P. 75-79.
- Williamson, Oliver E. The Making of Economic Policy: A Transaction-Cost Politics Perspective. *The Economic Journal* (November 1997). Vol. 107, No. 445.
- Williamson, Oliver E. The economics of the business firm: Seven critical commentaries, *Journal of Economic Literature* (March 1997). Vol. 35, No. 1.
- Williamson, Oliver E. Economic Evolution: An Enquiry into the Foundations of New Institutional Economics, *The Economic Journal* (November 1996). Vol. 106, No. 439.
- Williamson, Oliver E. (ed.) *Industrial Organization*. Cheltenham, UK, Brookfield, Vt., USA: Elgar Pub., 1996.
- Williamson, Oliver E. Transaction Cost Economics and the Evolving Science of Organization, in: Heertje, Arnold (ed.) *The Makers of Modern Economics*. Vol. II. Aldershot, UK; Brookfield, Vt., US: Edward Elgar, 1995.
- Williamson, Oliver E. *The Mechanisms of Governance*. Oxford: Oxford University Press, 1996. Translated into Italian by Margherita Turvani, and reprinted by Franco Angeli.
- Williamson, Oliver E., and Scott E. Masten (eds.) *Transaction Cost Economics*. Aldershot, Hants, England, Brookfield, Vt. : Edward Elgar, 1995.
- Williamson, Oliver E. Hierarchies, Markets, and Power in the Economy: An Economic Perspective, *Industrial and Corporate Change* (1995). No. 4. P. 21-49.
- Williamson, Oliver E. Visible and invisible governance, *The American Economic Review*, (May 1994). Vol. 84, No. 2. P. 323-327.
- Williamson, Oliver E. Contested exchange versus the governance of contractual relations, *The Journal of Economic Perspectives* (Winter 1993). Vol. 7, No. 1. P. 103.
- Williamson, Oliver E. Calculativeness, Trust, and Economic Organization, *Journal of Law and Economics* (1993). Vol. 36. P. 453-486.
- Williamson, Oliver E. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives, *Administrative Science Quarterly* (1991). Vol. 36. P. 269-296.
- Williamson, Oliver E. *Organization Theory: From Chester Barnard to the Present and Beyond*. N.Y.: Oxford University Press, 1995 (1990).
- Williamson, Oliver E., Sidney G. Winter (eds.) *The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development*. N.Y.: Oxford University Press, 1991.
- Williamson, Oliver E. *Economic Organization: Firms, Markets, and Policy Control*. N.Y.: New York University Press, 1986.
- Williamson, Oliver E. *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. N.Y.: The Free Press, 1985. Translated into Spanish by Eduardo L. Suarez and reprinted by Cultura Economica, 1989; translated into Italian by Margherita Turvani, 1987; translated into German and reprinted by J.C.B. Mohr, 1990; translated into Russian by Valery Katkalo et al. and published by Lenizdat, 1995; translated into French by Regis

Coeurderoy and Emmanuelle Mainant and published by InterEditions, 1994; translated into Polish and published by Polish Scientific Publishers, 1998.

Williamson, Oliver E. *The Economics of Discretionary Behavior: Managerial Objectives in a Theory of the Firm*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall Press, 1964. Reprinted by Markham Publishing Co., Chicago, Illinois, 1967; reprinted by Eurospan Ltd., 1974; translated into Japanese and reprinted by Chikura, 1981; Chapter 4 is reprinted in *Readings of Industrial Economics: Theoretical Foundations* (C.K. Rowley, ed.) London, 1971.

Williamson, Oliver E. *Corporate Control and Business Behavior: An Inquiry into the Effects of Organization Form on Enterprise Behavior*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1970. Translated into Japanese and reprinted by Maruzen Co., Ltd., 1974.

Williamson, Oliver E. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. N.Y.: The Free Press, 1975. Translated into Japanese and reprinted by Nippon Hyoronsha Publishing Company, 1980. Chapter 2 has been translated into Italian and reprinted in *Organizzazione and Mercato* (Raoul C.D. Nacamulli and Andrea Rugiadini, eds.), Bologna, 1985. P. 161-186. Translated into Spanish (by Evangelina Nino de la Silva) and reprinted by Cultura Economica.

Williamson, Oliver E. Transforming Merger Policy: The Pound of New Perspectives, *The American Economic Review* (May 1986). Vol. 76, No. 2. P. 114-120.

Williamson, Oliver E. Credible Commitments: Further Remarks, *The American Economic Review* (June 1984). Vol. 74, No. 3.

Williamson, Oliver E. Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange, *The American Economic Review* (September 1983). Vol. 73, No. 4. P. 519-541.

Williamson, Oliver E. The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes. *Journal of Economic Literature* (December 1981). Vol. 19, No. 4. P. 1537-69.

Williamson, Oliver E. Predatory pricing: a strategic and welfare analysis, *The Yale Law Journal* (December 1977). Vol. 87, No. 2.

Новые тексты

IR В последнее время среди экономсоциологов широко распространилась «капиталистическая» терминология. Иными словами, все толкуют о капиталах – социальном, культурном, символическом. При этом само понятие капитала считается самоочевидным. А между формами капитала возникает изрядная путаница. Наконец, во многих случаях остается неясным, как операционализировать разные формы капитала. Будет жаль, если рассуждения о них не выйдут за пределы логических упражнений. В данной статье предлагается вариант решения этой проблемы.

ПОНЯТИЕ КАПИТАЛА, ФОРМЫ КАПИТАЛОВ И ИХ КОНВЕРТАЦИЯ

Радаев Вадим Валерьевич

Займствования из смежных дисциплин – нередкая вещь в социальных науках. Это проверенный ход, помогающий встряхнуться, по-новому интерпретировать устоявшиеся, потускневшие от времени и частого употребления смыслы. Он дает возможность перекинуть мостик к смежной дисциплине, не покидая при этом своей территории. В результате займствованные понятия и целые концепции встраиваются в «свои» логические конструкции, реинтерпретируются под более близкий тип исследовательских задач.

Характерным примером может послужить использование в социологии политико-экономического понятия «капитал», которое вышло довольно далеко за пределы своего первоначального смысла. Все чаще заводится разговор о человеческом капитале, социальном капитале, символическом капитале. Популярность «капиталистической» терминологии вызвана отчасти специфической коннотацией понятия «капитал», который представляется как нечто заведомо объективированное, весомое и в то же время динамичное, развивающееся, беспрестанно меняющее формы. Особенно удачной подобная метафорическая формула кажется для экономической социологии, для которой разного рода терминологические альянсы с экономической теорией становятся все более привычным делом. Впрочем, путь от вольной метафоры к строгим операциональным категориям порою оказывается неблизким и витиеватым. Немало путаницы и логических противоречий содержат и расхожие суждения о формах капитала.

Данная работа, таким образом, является попыткой экономико-социологической интерпретации понятия капитала, классификации основных форм капитала и проблемы их взаимной конвертации. Известно, что исходный толчок рассуждениям на подобные темы дали работы П. Бурдьё – одного из наиболее ярких французских социологов, совсем недавно ушедшего из жизни, а также работы Дж. Коулмана – ведущей фигуры в социологии рационального выбора. Сразу оговоримся, что работа не посвящена творческому наследию П. Бурдьё, не претендует на сколь-либо обстоятельное изложение его позиции и, тем более, ее «подлинное истолкование»¹. Речь идет об использовании подходов Бурдьё и других исследователей в качестве инструментов для построения единой исследовательской схемы. Причем эта схема по содержанию и интенциям построения будет несколько отличаться от концепций, задающих исходную терминологию. Наша задача – предложить такую схему в виде свода операциональных понятий, которые могут непосредственно использоваться в эмпирических исследованиях. Мы начнем с понятия капитала, затем рассмотрим его отдельные формы и вопрос о конвертации этих форм.

¹ Весьма плодотворно наследие П. Бурдьё в России изучается специалистами Российско-французского центра философии и социологии Института социологии РАН под руководством Н. Шматко. Ими же выполнены основные переводы работ Бурдьё на русский язык. Наследию Дж. Коулмана повезло значительно меньше.

Понятие капитала и его свойства. Человек вступает в хозяйственные взаимодействия не с голыми руками. Помимо целей и мотивов, которые побуждают его к этому взаимодействию, он располагает также совокупностью ресурсов, которые могут быть в нем задействованы. В результате заимствования политико-экономической терминологии эти ресурсы получили условное название капитала.

Сначала попробуем раскрыть исходное понятие капитала. С точки зрения трудовой теории стоимости капитал включает в себя накопленный овеществленный и живой труд (точнее, способность к труду). Выходя за рамки этой теории, можно добавить к овеществленному труду часть ограниченных природных ресурсов, которые могут быть присвоены и вовлечены в хозяйственный процесс. Но в любом случае первое свойство капитала состоит в том, что он выступает как *ограниченный ресурс*. Другим свойством капитала выступает его способность к *накоплению* – это ресурс не только сохраняемый, но и пополняемый.

Помимо способностей к хозяйственному использованию и накоплению, капитал обладает и третьим свойством. Это хозяйственный ресурс, обладающий определенной *ликвидностью*, т.е. способностью, прямо или косвенно, независимо от своих предметных форм, превращаться в денежную форму. Эта ликвидность обеспечивается благодаря наличию *стоимости*, под которой понимается количественно определенная способность к обмену на другие ресурсы². Далее, капитал не остается в пассивном состоянии, его накопление не означает простого складирования ресурсов и образования сокровищ, он включен в процесс кругооборота стоимости, в котором денежная форма задает одновременно отправную и конечную точки движения. Капитал, тем самым, предстает как динамический ресурс, и его четвертое свойство раскрывается в способности к *конвертации* – постоянной смене собственных форм. Более того, он воспроизводится именно благодаря смене своих форм, их взаимному превращению. По определению К.Маркса, капитал – это *самовоспроизводящаяся стоимость*, которая включена в непрерывный процесс кругооборота: денежный капитал превращается в производственный, последний превращается в товарный, который вновь готов принять денежную форму. И наконец, пятое свойство заключается в том, что капитал в процессе своего кругооборота не только воспроизводит свою стоимость, но и приносит некую дельту – добавочную (прибавочную) стоимость, или прибыль. Иными словами, он выступает как *самовозрастающая стоимость*³. Речь идет уже не просто о накоплении ресурса в его натуральном виде, но о стоимостном приращении, возникающем в результате конвертации форм капитала.

Таким образом, в исходном политико-экономическом определении капитал обладает пятью конституирующими свойствами. Он выглядит как:

- ограниченный хозяйственный ресурс;
- накапливаемый хозяйственный ресурс;
- ресурс, обладающий определенной ликвидностью, способностью превращаться в денежную форму;
- стоимость, воспроизводящаяся в процессе непрерывного кругооборота форм;
- стоимость, приносящая новую, добавочную стоимость.

Теперь подведем итог нашим рассуждениям. Мы будем понимать под *капиталом* *накапливаемый хозяйственный ресурс, который включен в процессы воспроизводства и возрастания стоимости путем взаимной конвертации своих разнообразных форм.*

² В данном случае мы определяем стоимость как меновую стоимость, а не как стоимость в традиции трудовой теории.

³ Маркс К. Капитал. Том 1. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23.

Экономическая социология в целом принимает это исходное определение. Однако ее отличие, как мы увидим далее, состоит в том, что здесь, во-первых, значительно расширяется круг анализируемых форм капитала, которые используются в хозяйственной деятельности, а во-вторых, благодаря этому пополнению множества форм серьезно обогащается и само понятие капитала. Оно выходит за собственно экономические рамки и отрывается от стоимостной основы в ее непосредственном экономическом смысле. Для экономической социологии чрезвычайно важным является также то обстоятельство, что капитал может принимать не только овеществленные, но также *инкорпорированные формы*, т.е. воплощаться в отдельных людях и отношениях между людьми.

Для экономико-социологического анализа форм капитала мы используем наиболее известный в данном отношении подход П. Бурдьё, который принципиально выступает против их сведения к экономическому капиталу, как это зачастую происходит в экономической теории⁴. Напомним, что в соответствии с концепцией П. Бурдьё существуют три состояния капитала, а именно:

- инкорпорированное;
- объективированное;
- институционализированное⁵.

Под *инкорпорированным состоянием* [embodied state] понимается совокупность относительно устойчиво воспроизводимых диспозиций и демонстрируемых способностей, которыми наделен обладатель той или иной формы капитала. *Объективированное состояние* [objectified state] означает принятие капиталом овеществленных форм, которые доступны непосредственному наблюдению и передаче в их физической, предметной форме. Наконец, *институционализированное состояние* [institutionalized state] предполагает объективированные формы признания данного вида капитала в качестве ресурса. Институциональные состояния, в свою очередь, могут быть формализованы в виде прав собственности, рангов, сертификатов, но могут выступать и в неформализованном виде, которые позволяют, тем не менее, узнавать и признавать данный вид капитала.

Формы капитала. Теперь перейдем к анализу *основных форм капитала*, которые релевантны для анализа хозяйственной жизни с точки зрения экономической социологии⁶. К ним мы относим следующие формы:

- экономический;
- физический;
- культурный;
- человеческий;
- социальный;

⁴ Bourdieu, P. Forms of Capital, in: Granovetter, M. and R. Swedberg (eds.). *The Sociology of Economic Life*. 2nd ed. Boulder: Westview Press, 2001. P. 96-111; Бурдьё П. Социальное пространство и генезис «классов» / Бурдьё П. Социология политики. М.: Socio-Logos, 1993. С. 55-97.

⁵ Бурдьё рассматривает данные три состояния на примере культурного капитала. Мы попытаемся распространить эти характеристики на все анализируемые формы капитала.

⁶ Необходимо оговориться, что мы используем общий подход и принципы классификации П. Бурдьё. Однако приведенная типология и трактовка отдельных форм капитала существенно отличаются от позиции данного автора.

- административный;
- политический;
- символический.

Дадим краткие операциональные определения перечисленным разновидностям капитала во всех трех их состояниях, а также обратим внимание на то, что каждому виду капитала соответствует также своя *стратификационная система* – особый тип социального расслоения и способ его воспроизводства⁷. Кроме этого, зафиксируем различия в *способах передачи* разных форм капитала между хозяйственными агентами и приведем примеры *способов измерения* этих форм. Их сравнительные характеристики сведены нами в табл. 1.

Начнем с исходной формы – *экономического капитала*. В своем объективированном (вещном) состоянии он включает:

- денежный капитал (финансовые средства);
- производственный капитал (средства производства);
- товарный капитал (готовые продукты).

Некоторые сложности вызывает определение *производственного капитала*, включающего средства труда (машины и оборудование, здания и сооружения) и предметы труда (сырье и материалы). В политической экономии экономический капитал обычно рассматривается как атрибут рыночного хозяйства. Сфера домашнего хозяйства из него, таким образом, исключается. Тем не менее, допустимо более расширительное понимание, при котором экономический капитал может включать любые активы, используемые в хозяйственной деятельности и обладающие определенной ликвидностью. В этом случае он охватывает также ликвидную часть собственности домашних хозяйств – предметов длительного пользования, недвижимости, которые используются в домашнем труде.

Способность к *производству добавленной стоимости* в соединении с живым трудом образует главную диспозию, инкорпорированную в средствах производства. Другая отличительная особенность диспозиций, инкорпорированных в экономическом капитале, связана с его *максимальной ликвидностью*, способностью непосредственно конвертироваться в деньги (напомним, что часть экономического капитала уже изначально существует в денежной форме).

Институциональное состояние экономического капитала наилучшим образом фиксируется в *правах собственности* [property rights], которые определяются как легитимные притязания на использование хозяйственных ресурсов и извлекаемых доходов⁸, которые в основе своей формализованы и позволяют выделять формальные статусы собственника или несобственника, миноритарного или мажоритарного акционера. В стратификационной сфере с различиями мобилизованного экономического капитала связана система *экономических классов*, которые дифференцируются по характеру и размерам собственности, уровню и источникам получаемых доходов и имущественной обеспеченности.

Высокая степень овеществления и формализации делает экономический капитал ресурсом, наиболее простым для передачи – он легко отчуждается от своего обладателя. Чаще всего данный вид капитала передается посредством *рыночного обмена*, но он может также

⁷ Подробнее см.: Радаев В.В., Шкаратан О.И. Социальная стратификация. 2-е изд. М.: Аспект-Пресс, 1996. Гл. 3.

⁸ Подробнее см.: Радаев В.В. Новый институциональный подход: построение исследовательской схемы // Журнал социологии и социальной антропологии. 2001. № 3. С. 114-116.

оставляться по наследству. Основным измерителем масштабов экономического капитала является *денежная оценка* накопленных активов. При отсутствии или неадекватности таковой он может измеряться в натуральных единицах – количеством используемых средств производства.

Мы считаем целесообразным отделить от экономического капитала особую часть производительных сил – рабочую силу, благодаря которой и становится возможной производство добавочной стоимости. Она обладает рядом важнейших особенностей, которые не могут, на наш взгляд, быть раскрыты в рамках сугубо экономического капитала. Ее характеристику мы начнем с анализа *физического капитала*. Он связан с состоянием здоровья, уровнем работоспособности хозяйственных агентов, а также их внешними физическими данными, которые могут использоваться для мобилизации других видов ресурсов⁹. Различия физического капитала определяются *способностью к труду*, инкорпорированной в теле потенциального или реального работника. Его объективированная форма представлена физическими и психическими качествами, позволяющими рабочей силе реализовать свое предназначение в трудовом процессе. Результат достигается путем соединения физических способностей человека с другими видами капитала, о которых пойдет речь далее, а также со средствами производства как важнейшей частью экономического капитала.

Институциональное оформление физического капитала осуществляется путем выдачи *медицинских заключений*, подтверждающих формальный статус рабочей силы в виде вердиктов «практически здоров» или «нетрудоспособен». Данный вид капитала лежит в основе *физико-генетической* стратификационной системы. Здесь отношение к человеку или группе определяется уровнем здоровья, трудоспособности и наличием определенных физических качеств — силы, красоты, ловкости. В данном случае неравенство утверждается воспроизводством различий в способности к труду.

Физический капитал – атрибут индивида, причем его значительная часть является продуктом генетических кодов, т.е. наследуется биологическим путем. Иными способами он не передается. Но этот вид капитала также воспроизводится и накапливается в процессе *физического воспитания* и ухода за собственным телом. Измеряется же уровень физического капитала через стандартные оценки уровня здоровья и трудоспособности.

Рабочая сила как способность к труду ни в коей мере не сводится к физическим и психическим качествам человека. В теле работника и его связях с прочими хозяйственными агентами инкорпорированы другие формы капитала, о которых и пойдет речь далее. Особую роль играет здесь *культурный капитал*. В инкорпорированном состоянии этот капитал воплощается в *практическом знании*, позволяющем человеку распознавать стратегии и принципы действия других хозяйственных агентов. Его накопление связано с *навыками социализации* в определенной социальной среде – усвоением и частичной интернализацией институциональных ограничений, позволяющих действовать по правилам, принятым в рамках того или иного хозяйственного порядка¹⁰. Причем использование данного капитала позволяет следовать не только формально прописанным нормам, но также имплицитным конвенциональным соглашениям.

В своем объективированном состоянии культурный капитал выступает в виде «культурных благ» [cultural goods], которые являются не просто физическими объектами, но включают в

⁹ Заметим, что в англоязычной терминологии «physical capital» используется в совершенно ином значении. Под ним понимается вещная часть производственного капитала (машины, оборудование, здания, сооружения).

¹⁰ Bourdieu, P. Forms of Capital, in: Granovetter, M. and R.Swedberg (eds.). *The Sociology of Economic Life*. 2nd ed. Boulder: Westview Press, 2001. P. 98-102.

своей вещной форме специфические *знаки и символы*, позволяющие распознавать смысл отношений и расшифровывать культурные коды. Их можно наблюдать в широком круге предметов – от убранства делового офиса до одежды его хозяина, от способов организации труда до марки покупаемых продуктов. Заключение в культурных продуктах знаки и символы помогают понять *социальное происхождение и статусные позиции* того или иного хозяйственного агента, в которых и институционализируется культурный капитал. Накопление культурного капитала способствует различению индивидов и групп, среди которых как бы «автоматически» распознаются выходцы из благородных или обычных семей, земляки или чужаки, проводится деление на «мы» и «они». В итоге обладание такого рода капиталом позволяет вступать в успешную коммуникацию, встраиваться в отношения со знакомыми и незнакомыми людьми.

Этот тип капитала лежит в основе *культурно-нормативной* стратификационной системы. В ней дифференциация построена на различиях уважения и престижа, возникающих из сравнительных оценок стилей жизни и норм поведения, которым следует данный человек или группа. Способы организации труда, потребительские вкусы и привычки, манеры общения и этикет, особый язык (профессиональная терминология, местный диалект, уголовный жаргон) – все это обозначает множественные границы культурно-нормативного неравенства.

По сравнению с экономическим капиталом, культурный капитал в сильной степени инкорпорирован и в слабой степени формализован. Он не отчуждаем от человека и передается ему не механически как вещь в результате разового акта обмена, а транслируется в относительно длительном процессе *воспитания* и социализации – семьей, школой, коллегами по работе, социальным окружением. Неизбежно возникают трудности и с измерением культурного капитала, который не поддается непосредственной калькуляции. Измерение возможно здесь лишь по косвенным признакам – уровню *уважения и престижа*, которыми наделяется та или иная группа. В свою очередь, эти оценки связываются с *характеристиками среды*, в которой проходила социализация индивида или группы (например, место жительства в период обучения в школе, уровень образования родителей). Следуя П. Бурдьё, можно также измерять сравнительный объем культурного капитала (при прочих равных) временем, в течение которого осуществляется воспитательный процесс.

Далее следует форма *человеческого капитала*. Это понятие пришло в экономическую социологию прямоком из неоклассической экономической теории¹¹. В своем инкорпорированном состоянии человеческий капитал представляет собой совокупность накопленных профессиональных *знаний, умений и навыков*, получаемых в процессе образования и повышения квалификации, которые впоследствии могут приносить доход – в виде заработной платы, процента или прибыли¹². В отличие от культурного капитала, значительная часть которого воплощена в нерелефлексивном практическом знании и телесных навыках, схватываемых общим понятием *хабитуса* (габитуса), в случае с человеческим капиталом мы имеем дело с рефлексивным знанием, имеющим логическую структуру.

¹¹ Беккер Г. Человеческий капитал (главы из книги) // США: экономика, политика, идеология, 1993, № 11. С. 107-119; № 12. С. 86-104; Becker, G. The Human Capital. Chicago: University of Chicago Press, 1964; Schultz, T.W. Capital Formation by Education, *Journal of Political Economy* (December 1960). Vol. 68. P. 571-583.

¹² Заметим, что в концепции П. Бурдьё эта форма не выделяется из формы культурного капитала. В то же время как самостоятельная форма она рассматривается в социологии рационального выбора (Дж. Коулман) и социологии рынка труда (М. Грановеттер). Несмотря на очевидную связь между двумя этими формами, мы считаем целесообразным их отделение друг от друга.

В вещной (объективированной) форме этот капитал существует в виде корпуса *обучающих текстов и практик*, призванных транслировать специфические знания и демонстрировать процедуры выработки новых навыков. А в институционализированном состоянии он подкрепляется системой *формальных сертификатов* [credentials], включающих дипломы, разряды, лицензии, патенты, свидетельствующие о получении искомым знаний и навыков. Причем, зачастую эти сертификаты открывают доступ к определенным видам хозяйственной деятельности – например, адвокатуре, медицинской практике, продаже товаров и услуг, способных повлиять на здоровье и жизнь человека.

Человеческий капитал непосредственно связан с *социально-профессиональной стратификационной системой*, в которой группы делятся по наличию образования и профессиональной квалификации, условиям и содержанию труда, образующими границы между профессиями и специальностями. Добавим, что социально-профессиональные группы, как правило, являются исходной основой для большинства прочих стратификационных построений.

Подобно культурному капиталу, человеческий капитал не передается в одночасье, сертификаты не обмениваются и не передаются от одного человека к другому. Накопление человеческого капитала требует относительно длительного процесса *образования*. Хотя процесс передачи знаний от человека к человеку более упорядочен и стандартизован, нежели процесс культурного воспитания. Непосредственно измерять объемы профессиональных знаний и навыков, как правило, сложно в силу их качественной разнородности. Поэтому наилучшим стандартным измерителем объема накопленного человеческого капитала является косвенный – время, затраченное на образование и повышение квалификации. Другим косвенным количественным измерителем может выступить, например, *рейтинг* образовательных учреждений.

Одной из форм, которая наиболее активно обсуждается в социальных науках с 1990-х гг., является *социальный капитал*¹³. Он связан с установлением и поддержанием связей с другими хозяйственными агентами. Социальный капитал – это совокупность отношений, порождающих действия. Эти отношения связаны с ожиданиями того, что другие агенты будут выполнять свои обязательства без применения санкций¹⁴. Эта одновременная концентрация ожиданий и обязательств выражается обобщающим понятием *доверия* [trust] Чем больше обязательств накоплено в данном сообществе, тем выше «вера в реципрокность», или взаимность [reciprocity] и, следовательно, уровень социального капитала¹⁵.

В отличие от культурного и человеческого капитала, социальный капитал не является атрибутом отдельного человека. Его объективированную структурную основу формируют *сети социальных связей*, которые используются для транслирования информации, экономии ресурсов, взаимного обучения правилам поведения, формирования репутаций. На основе

¹³ Baron, S., J. Field, and T. Schuller (eds.). *Social Capital: Critical Perspectives*. Oxford: Oxford University Press, 2000; Lin, N. *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*. N.Y.: Cambridge University Press, 2000.

¹⁴ Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // *Общественные науки и современность*, 2001, № 3. С. 122-139; Coleman, J. Social Capital in the Creation of Human Capital, *American Journal of Sociology*. Vol. 94. Supplement. P. 95-120.

¹⁵ Р. Патнем, один из ключевых авторов, задавших тон дискуссии о социальном капитале, определяет социальный капитал как: «... характеристики социальной жизни – сети, нормы и доверие, – которые побуждают участников к более эффективному совместному действию по достижению общих целей» (Putnam, R. Who Killed Civic America? *Prospect*, March 1996. P. 66).

социальных сетей, которые часто имеют тенденцию к относительной замкнутости, складывается институциональная основа социального капитала – принадлежность к определенному *социальному кругу*, или *членство в группе*. При этом последнее может подкрепляться и формальными статусами – например, члена ассоциации или клуба¹⁶.

Благодаря неравномерному распределению социального капитала воспроизводятся стратификационные различия в рамках *сетевой системы*. Они связаны с неравным доступом к социальным сетям, которые могут быть мобилизованы индивидом или группой, а следовательно, к совокупности обязательств (главным образом, неформальных), сосредоточенных в этих сетях.

В своей вещной форме социальный капитал может воплощаться в таких «простых» вещах, как *списки* адресов и телефонов «нужных людей». Но степень формализации социального капитала относительно низкая. Передача адресной или телефонной книжки способна помочь новичку или аутсайдеру понять состав и конфигурацию какой-то социальной сети, но мало поможет вхождению в эту сеть. Передача социального капитала также невозможна непосредственно через транслирование знания, рассказы о сетях. Здесь необходимы *знакомства и рекомендации* инсайдеров, принадлежащих к данному кругу. В этом смысле социальный капитал не отчуждаем от людей, которые им обладают. Причем речь идет не об отдельном носителе знакомств, а о некоем сообществе, переплетенном устойчивыми связями. И измеряться социальный капитал может только через *степень включенности* в те или иные сети, а также через характеристики самих этих сетей – их размер и плотность, силу и интенсивность сетевых связей¹⁷.

В отличие от горизонтального построения социальных сетей, *административный капитал* мобилизует, скорее, вертикальные связи. В инкорпорированном состоянии он связан со способностью одних хозяйственных агентов регулировать *доступ к ресурсам* и видам деятельности других агентов, используя особые позиции власти и авторитета. В объективированном состоянии данный вид капитала воплощается в *организационных иерархических структурах*. Речь идет об организациях корпоративного типа, в которых четко закрепляются формальные позиции начальников и подчиненных, имеющих или не имеющих право на принятие определенных решений. А в институциональном состоянии он проявляется в *структуре должностных позиций*, каждой из которых вменен определенный круг прав и обязанностей. Ярким образцом формальной институциональной фиксации структуры административного капитала служили, например, партийно-номенклатурные списки советского времени.

Данный тип капитала связан с *корпоративной стратификационной системой*, где дифференциация между группами строится по их формальным позициям в организационных иерархиях. Эти позиции предоставляют различные возможности мобилизации и распределения ресурсов, а также регулирования доступа к ресурсам других агентов. Они

¹⁶ «Социальный капитал представляет собой совокупность реальных или потенциальных ресурсов, которые связаны с обладанием устойчивой сетью более или менее институционализированных отношений взаимного знакомства и признания, – иными словами, членством в группе. Последняя дает своим членам опору в виде коллективного капитала [collectively-owned capital]» (Bourdieu, P. Forms of Capital. P. 102-103).

¹⁷ Подробнее о характеристиках сетей см., например: 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. 169-172.

также обеспечивают привилегии, или вознаграждения, привязанные к должностной позиции¹⁸.

Носителем административного капитала является, таким образом, не отдельный человек, этот вид капитала, скорее, привязан к месту в корпорации и потому сравнительно легко отчуждается от человека. Измеряется объем административного ресурса должностным уровнем и масштабом самой корпорации. А передается данный ресурс вместе с должностной позицией путем *назначения* кандидата вышестоящими лицами.

Административный капитал в сильной степени переплетен с *политическим капиталом*. Однако мы считаем целесообразным их аналитическое разделение. Политический капитал означает инкорпорированную способность к *мобилизации коллективных действий* и участию в этих действиях. Он также предполагает способность человека репрезентировать интересы других агентов (индивидов и групп), которые делегируют ему права на представительство своих интересов. Наличие политического капитала означает узурпирование права говорить и действовать от имени других агентов (в том числе прикрываться их именем для воплощения собственных стратегий).

В объективированном состоянии политический капитал представлен *партиями и общественными движениями*, готовыми к совершению коллективных действий. Его институциональной формой являются признанные *лидерские структуры*. Их авторитет, разумеется, может подкрепляться ресурсами административного капитала в виде должностей в формальной иерархии (и стремиться к такому подкреплению). Однако, в отличие от административного капитала, политический капитал инкорпорирован скорее в самих агентах, нежели в организационных структурах, в меньшей степени формализован и, следовательно, его отчуждение от одного человека в пользу другого объективно затруднено. Он передается (формируется) путем *выдвижения* (в том числе, самовыдвижения) вождей, делегатов, депутатов, других лидеров и сохраняется по мере их активности.

Этот тип капитала связан, соответственно, с *политической стратификационной системой*. Индивиды и группы различаются здесь своими способностями к мобилизации коллективного действия и репрезентации интересов других групп. Измерение же политического капитала возможно лишь косвенным путем – через выяснение включенности в мобилизованные коллективные действия и степень активности в инициации этих действий.

Трудно переоценить значение *символического капитала*, который обозначает способность человека к производству мнений. В инкорпорированном состоянии он означает наличие *легитимной компетенции* [legitimate competence]¹⁹ – признаваемого права интерпретировать смысл происходящего; говорить, «что есть на самом деле» (например, какова «истинная ценность» того или иного капитала). Это также способность навязывать определенное понимание другим агентам. Важнейшую роль в его функционировании играет манипулирование разными способами оценок имеющихся и потенциальных ресурсов (символическое насилие). В этом отношении все прочие виды капитала зависят от символического капитала²⁰.

¹⁸ Определенные черты корпоративной стратификационной системы описывались нами ранее в терминах этатократической системы (франц. *état* — государство и греч. *kratos* — власть) (см.: Радаев В.В., Шкаратан О.И. Социальная стратификация. 2-изд. М. Аспект-Пресс, 1996. Глава 3). Понятие корпоративной системы, естественно, более широкое.

¹⁹ Bourdieu P. Forms of Capital. P. 100.

²⁰ У П. Бурдьё есть еще одно, принципиально иное понимание символического капитала. Речь идет об экономическом капитале, который недостаточно признан и добивается своего признания ценой преобразования и неузнавания [misrecognition] подлинного принципа его функционирования, т.е. связи с корыстным интересом (Бурдьё П.

В каких вещных формах объективируется данный вид капитала? В разного рода программных, *стратегических документах* и идеологически нагруженных текстах, разъясняющих, как, например, проводить реформы и «какой дорогой идти к храму». В институционализированном состоянии символический капитал воплощается в структуре авторитетов, которые обладают *правами номинации* (поименования). Обладатели таких прав, получившие признание от каких-то сообществ, считаются экспертами, учителями, гуру. Добавим, что их права могут подкрепляться официальной номинацией, например, образовательными дипломами, т.е. институционализированными ресурсами человеческого капитала.

Соответствующая данному типу капитала стратификационная система названа *культурно-символической*. В ней дифференциация возникает из различий доступа к социально значимой информации, неравных возможностей ее интерпретации, способностей производить истину, быть носителем сакрального знания (мистического или научного).

Передается данный вид капитала путем *объяснения* смыслов и техник их производства. Хотя подобная передача может быть только частичной, ибо способность к производству истины не сводится к логическому знанию и технологическим навыкам, предполагая специфические стили мышления (К. Манхейм). Что же касается измерения символического капитала, то оно представляет особую сложность. Речь идет о выявлении *репутации*, имени, которые могут фиксироваться (заведомо неполно и не всегда адекватно) в рейтингах, индексах цитирования, способности стать хедлайнером.

Конвертация капиталов. Каждый капитал стремится к доминированию, однако среди всех перечисленных форм экономический капитал по праву занимает центральное место. Во-первых, логически он наиболее близок своему изначальному политико-экономическому понятию. Во-вторых, интересующая экономическую социологию хозяйственная жизнь является той областью, в которой «экономическое поле стремится навязать свою структуру другим полям»²¹. И в-третьих, на эмпирическом уровне параметры экономического капитала, как правило, коррелируют со многими параметрами, обозначающими количество и качество прочих ресурсов. Тем не менее, еще раз подчеркнем, что при сведении всей совокупности ресурсов к экономическому капиталу понимание хозяйственного процесса становится невозможным.

Все указанные формы капитала могут в той или иной мере конвертироваться в экономический капитал, в том числе в его денежную форму. Социальный капитал приносит информацию об экономических ресурсах. Административный капитал открывает наиболее краткий путь к их источникам. А политический капитал дает возможность побороться за эти источники. Культурный капитал облегчает способы мобилизации экономического капитала. А символический капитал позволяет представить его более значительным в глазах других агентов. Наконец, человеческий и физический капиталы помогают извлекать из использования экономических ресурсов наибольшие доходы.

В свою очередь, обладание экономическим капиталом помогает установить нужные связи, покупать должностных лиц и сами должности; экономический капитал делает своего

Практический смысл. СПб.: Алетейя, 2001. С. 230). Это понимание в данном случае нами не используется.

²¹ Бурдьё П. Социальное пространство и генезис «классов» / Бурдьё П. Социология политики. М.: Socio-Logos, 1993. С. 57. У П. Бурдьё можно найти и более сильные утверждения о том, что экономический капитал образует основу всех других форм капитала. И хотя последние полностью к нему не сводятся, они оказывают свое воздействие лишь в той мере, в какой скрывают наличие в своей основе экономического капитала, которые желает оставаться неузнанным [Bourdieu P. Forms of Capital. P. 106].

обладателя более весомым в глазах окружающих, открывает доступ к образованию и позволяет поддерживать хорошее физическое состояние. Экономический капитал, обладающий наибольшей ликвидностью, способен к эффективному перетеканию в другие формы.

Впрочем, кругооборот капитала может происходить и между любыми другими формами капитала. Иными словами, все капиталы обладают способностью *взаимной конвертации*. Накопленный культурный капитал позволяет с легкостью манипулировать символическими конструкциями и завоевывать авторитет. Политический капитал подкрепляется практическим знанием неформальных правил и разветвленными социальными связями. Хорошие физические данные помогают заводить эти связи и способствуют более успешному накоплению профессиональных навыков. Все они – наличие социальных связей и властных полномочий, способность действовать по правилам и производить оценку ресурсов, высокий профессионализм и повышенная работоспособность – способствуют взаимному накоплению.

Капитал подчиняется логике самовозрастания. Во-первых, чем больше капитал данного вида, тем легче его поддерживать и накапливать. Например, человек с обширными связями, которого «все знают» и с которым ищут знакомства, легко превращает эти случайные знакомства в устойчивые связи, т.е. в социальный капитал, благодаря уже имеющемуся социальному капиталу. Во-вторых, чем больше капитал данного вида, тем легче накапливать другие виды капитала. Так, накопление культурного капитала посредством воспитания открывает дорогу к получению лучшего образования, а накопленный человеческий капитал помогает расширять связи, которые в свою очередь позволяют наращивать политическое влияние, и т.д. Поистине, *капитал тянется к капиталу*.

Нередко стратегии конвертации капитала связаны с избеганием внешнего наблюдения и контроля. Капитал склонен маскировать свою суть, перетекая в менее видимые формы: например, легко контролируемый административный капитал замещается неформальными социальными связями и политическими воздействиями, а место четко фиксируемых экономических различий занимает менее заметная дифференциация культурного капитала.

При этом упомянутые превращения форм не являются автоматическим процессом. Всякая конвертация капитала связана не только с затратами времени и сил, но и с определенными *рисками* – подвергнуться разоблачающей критике (и даже экспроприации), понести потери от непризнания капитала в его новой форме. Например, образовательный диплом может не получить реального признания на рынке труда. А итоги приватизации собственности, осуществленной при помощи политических и социальных связей, могут быть оспорены. Поэтому любое превращение форм капитала ставит проблему легитимации. И с этой точки зрения все капиталы вынуждены действовать в логике признания, т.е. включать в себя обязательный элемент символического капитала.

Широкие возможности конвертации капиталов ставят человека в *ситуацию выбора* – во что вкладывать время и силы. А зачастую устойчивые ориентации на накопление определенного вида капитала становятся объектом стратегического выбора, определяя действия человека на длительную перспективу²².

Конвертация форм – лишь один из способов *перераспределения капитала*. Оно осуществляется (помимо конвертации) следующими способами:

- неравномерное накопление, когда один вид ресурсов прирастает быстрее другого;

²² Пример эмпирического исследования концепции конвертации капиталов для анализа жизненных стратегий см.: *Зеликова Ю.А.* Стратегии воспроизводства нового обеспеченного класса России: западное образование детей. Автореф. на соиск. уч. степ. канд. социол. наук. М.: 2001.

- переопределение и переоценка капитала, связанная с девальвацией или, наоборот, возрастанием стоимости ресурсов (которая возможна даже без всякой смены вещных форм);
- прямое изъятие капитала, связанное с его экспроприацией, узурпацией права на использование.

Добавим, что размеры любого капитала (не исключая экономического) не являются абстрактной величиной, поддающейся акту простой калькуляции. Его масштабы, характер, сферы использования и формы конвертации устанавливаются в ходе сложного процесса соотнесения и оценивания, производимого различными хозяйственными агентами. Использование ресурсов невозможно вне социальных отношений. Более того, любой капитал представляет собою социальное отношение.

Таблица 1. Формы капиталов и их характеристики

	<i>Формы капиталов</i>							
	<i>Экономический</i>	<i>Культурный</i>	<i>Человеческий</i>	<i>Социальный</i>	<i>Административный</i>	<i>Политический</i>	<i>Символический</i>	<i>Физический</i>
<i>Инкорпорированное состояние (диспозиции, способности)</i>	Производство прибыли. Максимальная ликвидность	Практическое знание. Навыки социализации	Профессиональные знания, умения, навыки	Соблюдение обязательств без санкций, доверие	Регулирование доступа к ресурсам и деятельности	Мобилизация коллективного действия, репрезентация интересов	Производство мнений, легитимная компетенция	Способность к труду
<i>Объективированное состояние</i>	Средства производства, товары, деньги	Узнаваемые знаки, символы	Обучающие тексты и практики	Сетевые связи	Корпоративные организации	Партии, общественные движения	Программные, идеологические тексты	Физические и психические качества
<i>Институциональное состояние</i>	Права собственности	Статусные группы	Дипломы, разряды, патенты, лицензии	Социальные круги, списки контактов	Должностные структуры	Структуры лидерства	Авторитеты с правами номинации	Медицинские заключения
<i>Стратификационные системы</i>	Классовая	Культурно-нормативная	Социально-профессиональная	Сетевая	Корпоративная	Политическая	Культурно-символическая	Физико-генетическая
<i>Способы передачи</i>	Обмен, наследование	Воспитание	Образование	Знакомство	Назначение	Выдвижение	Объяснение	Генетика
<i>Способы измерения</i>	Денежная оценка, физические единицы	Уровень престижа, среда и время социализации	Время, затраченное на образование	Включенность в сети, их характеристики	Должностной уровень, масштаб корпорации	Включенность в коллективные движения, активность	Репутация, оценка публичного влияния	Уровень здоровья и трудоспособности

IR Мы предлагаем очередную, пятую главу из новой книги *В.В. Волкова* «Силовое предпринимательство в современной России». Она посвящена неформальным силовым структурам. Оригинал книги на английском языке недавно вышел в Cornell University Press. Наши поздравления автору! А только что заверченный российский вариант уже сдан в издательство. Мы же тем временем продолжаем публиковать книгу частями.

Глава 5 НЕФОРМАЛЬНАЯ СИЛОВАЯ СТРУКТУРА

Волков Вадим Викторович

Европейский университет в Санкт-Петербурге

Email: volkov@eu.spb.ru

Определив силовое предпринимательство как методы и организационные решения, обеспечивающие конвертацию организованной силы в деньги на постоянной основе, мы можем теперь рассмотреть преступные группировки с точки зрения этого определения. В действительности можно обнаружить почти столько же видов организованных преступных группировок (ОПГ), сколько существует видов противозаконной деятельности. Некоторые эксперты из правоохранительных органов отнесли бы сюда группы мошенников, угонщиков, квартирных воров, фальшивомонетчиков, наркоторговцев, производителей подпольного алкоголя и т.д., поскольку все они действуют как группы, функции которых распределены между участниками и хорошо координированы. Если преступление совершается индивидом в составе группы, это служит отягчающим обстоятельством и ведет к ужесточению наказания. Соответственно любая группа из трех или более человек, совершивших несколько скоординированных преступлений, уже может считаться ОПГ.

В настоящем исследовании ОПГ будет определяться иначе. Наблюдения и интервью показывают, что традиционные преступные группировки (мошенники, угонщики, наркодельцы и т.п.) в большинстве случаев «приписаны» к некоторой «основной» группировке. Выражаясь их языком, они «работают с» или «под» этой группировкой. Сама основная группировка редко непосредственно участвует в каких-либо преступлениях, за исключением незаконного использования силы или угроз. Она выполняет охранительные и управляющие функции по отношению к другим группам, занимающимся традиционными преступными промыслами. Руководство такой группировки рассматривает другие преступные группы как своего рода предприятия, отчисляющие в его пользу часть дохода. Более того, под «основной» группировкой могут находиться не только криминальные, но и легальные, «белые», предприятия или компании. Для нее обе категории предприятий являются объектами налогообложения и управления. Если формы и сферы деятельности тех, кто «работает» с «основной» группировкой, могут варьироваться от проституции до торговли компьютерами, то бизнес «основной» группировки всегда один и тот же – силовое предпринимательство.

В данном исследовании под организованной преступностью или ОПГ мы будем понимать именно «основные» группировки или организации и рассматривать их отдельно от связанных с ними групп или предприятий вне зависимости от их положения в правовом поле. ОПГ, таким образом, определяется нами исключительно в связи с ее деятельностью как силовой структуры, т.е. как субъекта силового предпринимательства. Это аналитическое определение, выделяющее в качестве основного признака наличие силового ресурса и способность им управлять, на эмпирическом уровне выражается в специфической организации, образцах нормативной культуры и практиках, которые выделяют эти группировки из общей массы преступных групп. Исходя из этого можно

сформулировать основное методологическое правило для дальнейшего анализа: следует выделять и анализировать те аспекты ОПГ, которые относятся к их способности управлять организованным насилием и извлекать из этого доход на постоянной основе.

Организованная преступная группировка

Слова и выражения, с помощью которых участники преступных группировок говорят о своих организациях, принципиально отличаются от языка, используемого правоохранительными органами. Язык участников тесно связан с их практикой и формой жизни и служит инструментальным целям. Концепты такого языка отличаются расплывчатостью и контекстуальной зависимостью; их содержание часто подразумевается и редко проговаривается. И наоборот, замена контекстуализированного языка практики на четкие объективные определения является неотъемлемой частью деятельности многих социальных институтов, особенно тех, которые связаны с правоправлением или научными исследованиями. В юридической практике определения не являются нейтральным отражением некоей действительности. Они используются в качестве инструментов борьбы с преступностью; их следует поставить в один ряд с наручниками или дубинками. Так, термин *associazione a delinquere* («преступное сообщество»), пишет Блок, «был изначально придуман властями для того, чтобы упростить массовые аресты мафиози в 1926–1927 годах, проводимые Чезаре Мори, префектом Палермо того времени»¹.

Сами участники «преступных группировок» или «сообществ», наоборот, стремятся избегать каких-либо терминов, обозначающих организации, в которых они состоят. Сицилийские мафиози не были авторами термина «мафия» и не использовали его (они говорили об «уважаемых людях» или «друзьях наших друзей»), а их коллеги в США иногда называли свой мир и его традиции *cosa nostra*, т.е. попросту «наше дело», но при этом не подразумевали какую-либо конкретную организацию². Российские бандиты используют термин *бригада* для обозначения основной организационной единицы, но само это слово, как известно, не принадлежит преступному миру и им не ограничивается. Слова, обозначающего преступную организацию вообще, у них нет.

Российские правоохранительные органы пользуются двумя родовыми понятиями: *организованная преступная группировка* (ОПГ) и *организованное преступное сообщество* (ОПС). ОПС может включать несколько полуавтономных ОПГ (иногда под ОПГ подразумевают бригады), оно является учредителем ряда компаний и имеет устойчивые связи в местных органах исполнительной власти или своих депутатов в законодательных органах. В дальнейшем я буду пользоваться и терминами, принятыми в кругу участников, и терминами, изобретенными правоохранительными органами («группировка», ОПГ, ОПС, «неформальная силовая структура»), в значении, описанном выше.

Названия и клички

Каким образом о преступных группировках говорят сами участники? Упоминая ту или иную группировку, они употребляют некое название во множественном числе, оканчивающееся на «-ские» или «-ые» и обозначающее принадлежность и происхождение, например, *подольские*, *мальшевские*,

¹ Blok, Anton. *The Mafia of A Sicilian Village: A Study of Violent Peasant Entrepreneurs*. Oxford: Basil Blackwell, 1974. P. 144.

² Gambetta, Diego. *The Sicilian Mafia: The Business of Private Protection*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1993. P. 138.

центровые, бауманские и т.п.³ Название группировки обычно отсылает к территории, имени лидера или некоторому типу связей, на которых изначально было основано данное сообщество, – например, спортивным или этническим. Вариации в названиях отражают различия в механизмах формирования группировок. Так, в Ленинграде первые *бригады*, занимавшиеся охранным рэкетом, выросли на базе студенческих землячеств и спортивных школ. В конце 1980-х гг. несколько студентов, приехавших учиться в ленинградских вузах (включая Институт физкультуры) из Тамбова, образовали бригаду, которая стала называться *тамбовскими* или *тамбовцами* (в правоохранительных органах – *тамбовская ОПГ*). Землячества, представлявшие другие города (Мурманск, Воркуту, Пермь, Казань), стали центрами притяжения молодых мигрантов спортивной или криминальной ориентации. Так появлялись *мурманские, воркутинские, пермские, казанские* и т.п., т.е. бригады, позже объединенные лидерами в группировки. Группы же местных спортсменов (борцов, каратистов, боксеров), групповая солидарность и изначальное доверие которых возникли еще в связи с совместными спортивными карьерами, образовывали свои бригады. В отличие от топонимических названий мигрантских бригад, местные ленинградские бригады получали свои названия либо в соответствии с видом спорта – например, *борцовская*, либо по имени лидера – *комаровские* (Ю. Комаров), *мальшевские* (А. Мальшев), *кудряшевские* (П. Кудряшев), *кирпичевские* (В. Кирпичев). В Нижнем Тагиле одна из группировок называлась *Фортуна* – по имени спортивного клуба, на базе которого она выросла и пополнялась. Этнические группировки, активно действовавшие во всех крупных российских городах, называли как в соответствии с конкретной этничностью (*азербайджанцы, чеченцы*), так и с регионом (*кавказцы*). В некоторых регионах названия группировок были связаны с определенной субкультурой, как, например, *синие* или *афганцы* в Екатеринбурге.

В Москве преобладали топонимические названия. Основные группировки возникли в конце 1980-х гг. в окраинных районах города (Солнцево, Измайлово, Люберцы, Орехово) и пригородах (Подольск, Балашиха, Коптев, Долгопрудный, Ногинск). Исключение составляет *таганская ОПГ*, название которой связано с одним из центральных районов столицы. Хотя фигурирующие в названиях территории и были на протяжении некоторого времени местом формирования и «базирования» соответствующих группировок, из этого не следует, что их деятельность привязана к этой территории. Если у группировки этническое название, это также не означает, что в ней участвуют исключительно представители данной этнической группы. Группировки быстро пополнялись участниками, не имевшими отношения ни к определенной местности, ни к этнической группе, а их сфера деятельности выходила за пределы первоначальной топографии. По прошествии определенного времени *солнцевские* или *таганские* стали так же мало связаны с районами Москвы, как *курганские* или *новокузнецкие* с сибирскими городами.

Клички представителей нижнего и среднего звена бандитских группировок часто отсылают к животным (слонам, быкам, котам и т.п.), инструментам (кувалдам, гвоздям, болтам и пр.) или другим подходящим предметам или признакам. Среди представителей более высокого ранга преобладает другой образец. Клички многих (но не всех) лидеров ОПГ образуются тем же способом, что и названия группировок. К имени прибавляется топонимическое прилагательное, отсылающее к определенной местности, часто той, откуда прибыл или где родился тот или иной авторитет: Витя «Курганский», Степа «Ульяновский», Федя «Крымский» и т.п. Способ образования таких кличек похож на способ образования «фамилий» средневековой военной знати. Во времена, когда институт фамилий как таковой в Европе отсутствовал, наличие передававшихся по наследству дополнений к именам было редкой привилегией; эти дополнения происходили от названий земель, которыми владел или правил тот или иной знатный род, и образовывались путем прибавления частиц «de» во французском, «of» в английском и компонента «-ский» в польском и русском. Это не значит, что

³ Из этого правила есть, естественно, исключения – например, *Слоны* (г. Рязань) или названия группировок в Казани, использующих собственную топонимику: «Жилка», «Новотатарские», «Тяп-ляп», «Кинопленка» и т.п.

бандитские авторитеты стремились облагородить себя, подражая средневековой знати. Скорее наоборот: так называемые «фамилии» средневековой воинственной знати функционировали как клички.

Флаги, репутации, торговые марки

Многие группировки постепенно утратили изначальную связь с определенной местностью, этничностью или конкретным человеком. Но если название группировки на самом деле ничего не означает, т.е. ничего не отражает, это еще не значит, что оно бесполезно. Важнейшая роль названий становится очевидной, если посмотреть на их практическое употребление (их роль в языковой игре). Иными словами, смысл названия группировки – не в представлении кого-то или чего-то (местности, этничности), а в практическом использовании. В практике силового предпринимательства названия группировок и имена (клички) авторитетов функционируют как флаги или как торговые марки, в которых воплощена определенная репутация.

В некоторых интервью, когда участники говорили о вступлении в группировку, они употребляли выражение «встать под флаг». Бригадир *комаровских* о механизме образования группировок:

«Есть костяк, а к ним уже потом обращается молодежь – мол, хотим встать под ваш флаг. Их включают в группу. Чаще всего дают 500 долларов в месяц каждому и на двоих машину и сотовый телефон. Те могут спросить: «А зачем нам телефон?» А им скажут: «Телефон нужен не вам, а нам, чтобы вы были под руками». Работают в основном по двое, один должен хорошо работать языком и головой, другой быть поздоровее и работать руками, если что. Один ведет переговоры, другой стоит рядом, молчит внушительно. В начале девяностых тамбовские чуть ли не объявления на столбах вешали, людей под свой флаг набирали» [4].

Флаги являются прежде всего символами военных соединений; вступление в такое соединение предполагает идентификацию с флагом и лояльность. В случае ОПГ, которые, конечно, не имели флагов в прямом смысле, «встать под флаг» означало подчиняться правилам и отстаивать интересы группировки. Респондент о *казанской ОПГ*: *«Обычно казанские работали отдельными не связанными друг с другом группами. Но в случае конфликта быстро могли собрать под свои знамена до сотни бойцов» [14].*

Роль символов в идентификации и поддержании групповой солидарности, наиболее полно раскрытая Эмилем Дюркгеймом, не является, тем не менее, первостепенным основанием отождествления названий группировок с флагами. Названия гораздо более важны в сфере межгрупповых отношений, чем для поддержания внутригрупповой солидарности. Именно в практике силового предпринимательства, предполагающего постоянный раздел сфер контроля и поддержание границ, название группировки функционирует как флаг. Представим себе крепость или господствующую высоту, взятую под контроль некоторой армией или военным отрядом: логическим завершением операции будет поднятие флага. Это означает не только то, что территория успешно завоевана. Флаг дает знать другим претендентам, что данный объект или территория находятся под защитой данной вооруженной группы, т.е. являются ее протекторатом. Флаг функционирует как знак охраны и способ сдерживания. Поднятие британского флага над Фолклендскими островами, например, означало не только успешное завершение военной операции против Аргентины, но также восстановление суверенитета британского государства на этой территории и сдерживание повторной агрессии, поскольку во флаге воплощена укрепленная репутация британского флота.

Названия преступных группировок функционируют точно так же. Как только группировка *X* установила охраняющие отношения с фирмой *Y*, руководство последней должно сообщать ее название или имя (кличку) авторитета всякий раз, когда другая такая же группировка будет проявлять интерес

к данной фирме или угрожать ей. Подобное цитирование имен и группировок столь же рутинно, сколь и поиск «свободных объектов» самими группировками. «Объект» идентифицируется как «свободный», когда руководство не в состоянии назвать охранное предприятие. Если название происходит (и наличие «крыши» подтверждается рутинной «пробивкой» – см. ниже о практиках) и это оказывает должный эффект, то новые претенденты на охрану, как правило, отступают. Таким образом, названия и имена служат группировкам символами охраны друг от друга и инструментами сдерживания.

Следующая логическая ступень – материализация имени или названия и использование материального знака вместо постоянного цитирования, превращение его в маркер охраняемого объекта. В Петербурге в начале 1990-х гг. на дверях киосков и магазинов можно было встретить табличку следующего содержания: «Безопасность обеспечивается А.И. Малышевым»⁴. Это была не констатация факта, а сообщение, адресованное потенциальным конкурентам от лица одного из самых влиятельных авторитетов города. Позже эту инновацию переняли легализовавшиеся охранные предприятия, имеющие свои гербы и даже флаги. Они стали производить специальные наклейки с названием и гербом охранного предприятия и его телефоном, которые прикреплялись к дверям офисов компаний или ресторанов с тем, чтобы потенциальные конкуренты сразу получали нужную информацию и лишней раз не нарушали рабочий ритм заведения.

Однако название ОПГ, равно как и любого охранного предприятия, может функционировать как знак охраны и инструмент сдерживания, только если в нем воплощена определенная репутация. Описывая механизм действия сицилийской мафии, Д. Гамбетта подчеркивает важность репутации в частном охранном бизнесе. Под репутацией он подразумевает «доброе имя», которое играет роль ценного актива в коммерческой деятельности, отсылая к ожидаемому качеству и надежности товара или дилера, и выступает как путеводитель для покупателя⁵. Коммерческая репутация является продуктом длительных отношений между производителем или поставщиком некоторого товара и его клиентами.

Чисто экономическая модель, которую Гамбетта применяет для анализа мафии, недооценивает другой тип репутации. В понятие репутации необходимо внести существенное уточнение. В той сфере, где использование силы имеет первостепенное значение, репутации строятся на основе отношений, отличных от коммерческой надежности. В теории международных отношений есть понятие «репутация решительности» [reputation for resolve]. Такая репутация приписывается силовым организациям, прежде всего государствам. Она говорит о степени готовности применить силу в случае конфликта или для защиты своих интересов и соответственно определяет способность сдерживать другие угрозы. При анализе сценариев международных конфликтов репутация решительности является одной из важнейших переменных⁶. Репутация решительности принадлежит сфере отношений между владельцами средств насилия и не имеет непосредственной связи с клиентами или покупателями. Она возникает на основе прецедентов решительного, последовательного и успешного применения силы и отличается от коммерческой репутации, принадлежащей области «мирных» экономических отношений. Формально и та, и другая являются репутацией: обе представляют собой определенную веру в то, что кто-либо имеет некоторое устойчивое свойство, неоднократно подтвержденное прошлым поведением, которое используется для предсказания будущего поведения. Но в отличие от обычной коммерции, где коллективная вера клиентов является основным источником репутации поставщика каких-либо товаров, в сфере силовых отношений, в охранном бизнесе, в частности, клиенты играют второстепенную роль. Здесь репутации возникают в процессе стратегической конкуренции, а не за счет добрых отношений с

⁴ *Топильская Е.* Организованная преступность. СПб.: Юридический центр, 1999. С. 43.

⁵ *Gambetta, Diego.* *The Sicilian Mafia.* P. 43.

⁶ *Mercer, Jonathan.* *Reputation and International Politics.* Ithaca: Cornell University Press, 1996.

клиентами. В случае мафии, государства на международной арене или любой другой организации, наделенной возможностью использовать силу по своему усмотрению, их коммерческая репутация как поставщика охранных услуг будет зависеть от репутации решительности и других качеств, обеспечивающих надежное сдерживание потенциальных угроз. Признание охранного предприятия клиентами является следствием его признания другими владельцами силы, поскольку репутация охранного предприятия как надежного защитника на самом деле производна от его репутации как серьезной угрозы, с которой нельзя не считаться.

Название преступной группировки является носителем, в первую очередь, репутации решительности. Изначально это не более чем сумма репутаций отдельных ее участников, заработанных в столкновениях с представителями других группировок. На репутацию и статус бандитов влияет то, как они проявляют себя в физических противостояниях друг с другом. В Ленинграде рубежа девяностых многие репутации делались у Медного озера, одного из главных мест «разборок». Фольклор «дуэлей» на Медном озере до сих пор сохранился в коллективной памяти в соответствующих кругах Петербурга. Одна такая история, например, повествует о конфликте между *азербайджанцами* и местными бандитами по поводу некой символической суммы («каких-то двести баксов», по утверждению рассказчика). Во время дискуссии о том, кто кому должен, бандит Вася Брянский выхватил пистолет, но азербайджанец не испугался, а наоборот, указав на свой лоб, сказал: «Ну, стреляй». Тем самым он собирался показать всем, что у Васи не хватает решительности, и получить преимущество в споре. Но прием не сработал. Вася выстрелил в лоб своему оппоненту [9].

Репутация ОПГ нарабатывается постепенно через прецеденты решительных силовых действий и необходима для последующего успешного «решения вопросов». Вместо термина «репутация» часто используется слово «авторитет», которое применяется также по отношению к конкретному лицу, обладающему репутацией и на основе этого осуществляющему руководство группировкой.

Однако неправомерно сводить силовое предпринимательство лишь к применению физического насилия. Физическая охрана не является его основным элементом. В некоторый момент времени, как только индивид или группировка заработали определенный авторитет, они могут переключаться на более сложные виды деятельности, в которых авторитет будет уже не целью, а средством. Авторитет дает право участвовать в переговорах, касающихся имущественных споров, в распределении деловых возможностей, заключать контракты и гарантировать их исполнение и т.п. – т.е. «решать вопросы». С этого момента репутация решительности приобретает черты коммерческой репутации и обеспечивает авторитету приток клиентов, нуждающихся в решении проблем, которые им не под силу решить самостоятельно. Из интервью с бригадиром: *«Я так думаю, что когда ты создаешь себе определенную репутацию, определенный имидж, то люди сами к тебе приходят. [...] А откуда иначе люди получают темы, откуда люди получают, так сказать, коммерсантов? Если ты будешь сидеть и бездействовать, то к тебе не потянется народ»* [19].

Таким образом, в основе силового предпринимательства лежит репутация решительности, но на практике ее необходимо превратить в коммерческую репутацию, служащую расширению сети клиентов и позволяющую вести силовое предпринимательство более эффективно.

Когда репутация отчуждается от своего носителя и коммодифицируется, т.е. превращается в товар, она становится торговой маркой. Упоминание имен, как уже говорилось, является важнейшей составляющей силового предпринимательства и происходит в рамках особого ритуала представления: «мы такие-то и такие-то» или «мы работаем с тем-то». Лицензия на использование торговой марки *X* или *Y* практически означает право представляться соответственно: «мы работаем с [группировкой] *X*» или «с авторитетом [или вором] *Y*». Право на использование имени, т.е. торговой марки, дается авторитетом бригаде или индивидуальным участникам, как правило, после того, как они были проверены в действии. Например, в январе 1996 г. некий Андрей Ф. получил за заказное убийство управляющего петербургского аэропорта «Ржевка» Н. Суханова 500 долларов наличными и

право представляться *мурманским*⁷. Величина денежной суммы в данном случае является незначительной. Более важным является получение молодым бандитом права на использование торговой марки.

Имя или название признается в мире охранного бизнеса (в широком смысле) и вследствие этого является торговой маркой, предоставляющей своего рода гарантию надежной охраны. Лицензия на использование имени для занятия силовым предпринимательством, т.е. право выступать в качестве силового партнера и зарабатывать на этом деньги, предполагает неформальный контракт между лидером (или авторитетом) и бригадой (или отдельными лицами), которые выступают от его имени. Контракт предполагает обязательство отчислять определенную сумму в общак или в пользу авторитета и отстаивать интересы группировки в случае конфликтов. Бригада, не имеющая лицензии от одного из признанных авторитетов или использующая торговую марку без соответствующей лицензии, будет либо уничтожена, либо «сдана» правоохранительным органам.

Торговая марка позволяет лидеру получать специфическую ренту от предоставления бригадам своего имени для повседневного ведения бизнеса. Торговлей лицензиями на свою торговую марку наиболее активно занимался крупнейший петербургский авторитет А.И. Малышев, собирая ренту («долю») с бригад, оперировавших его именем, и стремясь объединить под своим командованием разрозненные бригады и небольшие группировки⁸. На этой стадии непосредственное физическое присутствие авторитета уже не обязательно, он может находиться за границей или в местах заключения. Знак репутации успешно функционирует и в отсутствие своего физического носителя. Это одна из причин, по которым многие группировки продолжают действовать и сохранять прежнее название после заключения в тюрьму или гибели своего лидера. Вместе с тем продолжительность действия механизма приобретения лицензий ограничена, и *малышевская* «империя» распалась на независимые «княжества» после эмиграции лидера.

Структура ОПГ

ОПГ может формироваться как «снизу вверх», т.е. путем слияния нескольких бригад и последующего складывания иерархии, так и «сверху вниз», т.е. усилиями уголовного авторитета, стремящегося создать свою «структуру». Но в итоге получается сходный тип организации, приспособленный для ведения силового предпринимательства. Группировки «спортсменов» изначально представляли собой бригады по 7–10 человек без четкой вертикальной иерархии. По мере участия в различных проектах (таких, как охрана наперсточников на рынках, кооперативных ларьков, контроль за подпольной торговлей алкогольными напитками) у бригады появлялся лидер, который впоследствии становился лидером растущей группировки. В других случаях бригады присоединялись к уже существующим более крупным группировкам. Так, группа спортсменов-самбистов из Владивостока мигрировала в Москву, где присоединилась к *ореховской* ОПГ, действовавшей под начальством Сильвестра, и стала известна как *дальневосточная* бригада.

Бригадиры образуют основной оперативный ресурс группировки; их роль сравнима с офицерским корпусом в армии. Бригадир несет ответственность за все действия членов бригады и внутреннюю дисциплину. Как становятся бригадирами? «Вадим» присоединился к *комаровской* ОПГ в 1992 г. в качестве бойца, но вскоре был «произведен» в бригадиры. Вот как он описывает причину повышения статуса:

«Я какое-то время работал в охранном агентстве. Но на бригаду меня поставили после одного случая, когда мы сопровождали состав с машинами для Назарбаева. Две платформы с дорогами

⁷ *Оперативное прикрытие*, 1997. № 2. С. 10.

⁸ *Константинов А.* Бандитский Петербург. СПб.: Фолио-пресс, 1997. С. 182-184.

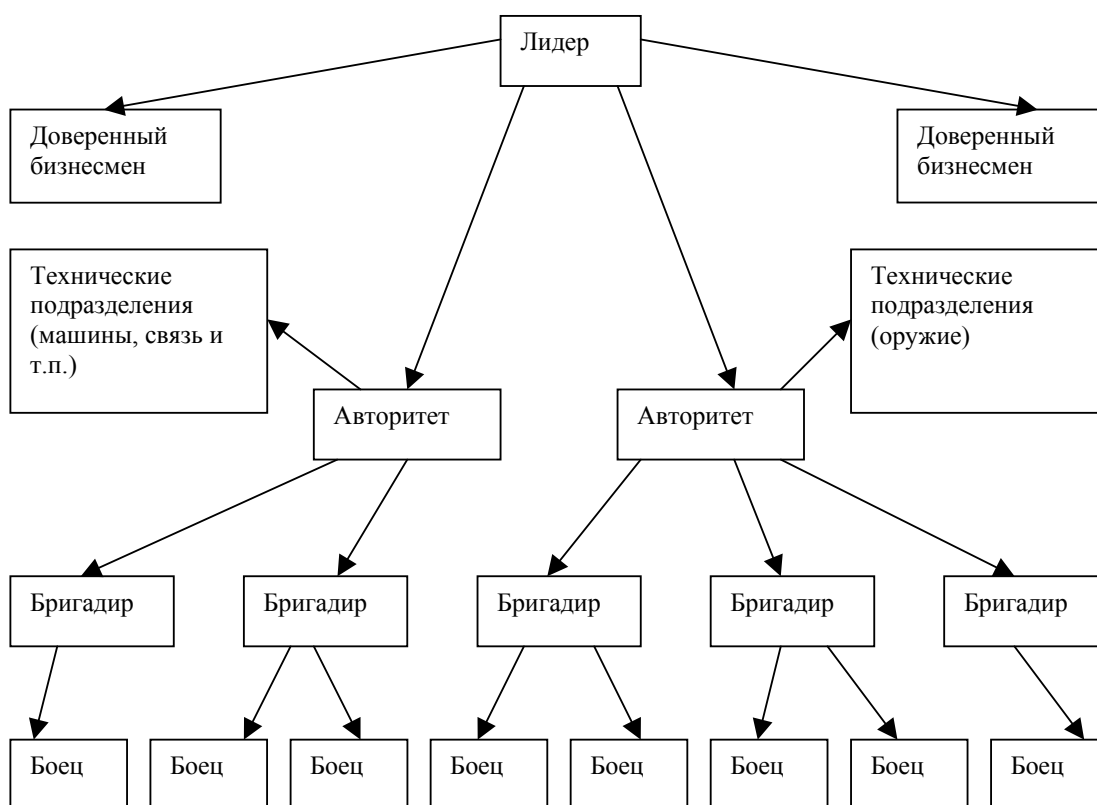
машинами, тысяч по 60–70 каждая. Поезд остановили в чистом поле. Подъехали какие-то бандиты, хотели отцепить вагоны. Мы тоже стволы высунули из бронированного вагона. Стали стрелять вдоль поезда, чтобы им было не подойти. Чтобы выиграть время и вызвать помощь. Связь сработала и мы вызвали вертолет из воинской части. Он прилетел, те поняли, что не выйдут, и уехали» [4].

Бригадиры напрямую подчиняются авторитету. Последних в составе группировки чаще всего несколько, это своего рода «генералы». Иногда над авторитетами стоит лидер; в других случаях группировкой руководят одновременно несколько авторитетов со своими бригадами, как, например, в случае *коптевской* ОПГ, руководство которой состояло из братьев Наумовых и бывшего офицера спецназа Сергея Зимина. Особым случаем являются группировки в г. Казани. Каждая из 97-ми ОПГ этого города состоит из нескольких бригад и управляется советом бригадиров [14].

Представители традиционного уголовного мира, воры в законе, обычно формируют свои «структуры» сверху вниз. Вор в законе и его ближайшие сподвижники по местам заключения образуют будущее руководство группировки, вор становится лидером, а сподвижники – смотрящими, или положенцами. Последние набирают свои бригады, состав которых может варьироваться от бывших уголовников до спортсменов, но бригадирами воровских ОПГ, как правило, являются приверженцы воровской идеи и люди с тюремным стажем.

В состав ОПГ также входят технические подразделения, ответственные за автотранспорт, оружие и средства связи. Эти три компонента являются стандартными «средствами производства» для силовых предпринимателей, поскольку они обеспечивают мобильность, боевые возможности и координацию. Кроме того, в состав ОПГ обычно входит ряд доверенных бизнесменов; их отношения с руководством ОПГ существенно отличаются от обычных клиентов, с которых ОПГ «получает». Доверенные бизнесмены ответственны за инвестиции ОПГ в легальный бизнес, осуществляют управление активами и поиск новых возможностей. Часто они занимают должности генеральных директоров и выступают совладельцами компаний наряду с авторитетами, которые, в свою очередь, числятся в качестве заместителей по вопросам безопасности. Когда в такой организации появляется еще одно звено – депутаты законодательных или работники исполнительных органов, – то такая группировка классифицируется правоохранительными органами как организованное преступное сообщество, ОПС.

Схема 1. Структура организованной преступной группировки



Борьба за выживание

В начале 1990-х гг. количество ОПГ стремительно росло. Согласно официальной статистике их число выросло с 952 в 1991 г. до 4 300 в 1992 г., затем до 5 691 в 1993 г. и достигло максимума в 14 050 ОПГ в 1995 г. Для сравнения, количество ОПГ в 1988 г. составляло 50⁹. Столь высокий уровень оценок скорее всего основан на широком понимании организованной преступности и не учитывает размер, профиль деятельности, возможности группировок и другие признаки. Ниже приводится таблица, первая строка которой, по-видимому, включает все возможные ОПГ, в том числе состоящие всего из нескольких человек. Данные в нижней части таблицы представляют другой подход, позволяющий улучшить «разрешительную способность» статистических оценок, и включают дополнительные признаки – такие, как «международные», «межрегиональные» и «коррупционные» связи, которые обычно характеризуют более крупные и влиятельные ОПГ. Введение этих признаков существенно меняет картину.

Таблица 1. Число организованных преступных формирований по данным МВД, 1993–1997 гг.

	1993	1994	1995	1996	1997
Выявлено организованных преступных формирований	5 691	12 849	14 050	12 684	12 500

⁹ Гилинский Я. Организованная преступность в России: теория и реальность. СПб.: Институт социологии РАН, 1996. С. 77.

– в них участников	27 630	50 572	57 545	59 389	60 000
В том числе со связями:					
– международными	307	461	363	176	222
– межрегиональными	1 011	1 258	1 065	589	354
– коррумпированными	801	1 037	857	424	Нет данных

Источник: Долгова А. (ред.) Организованная преступность-4. М.: Криминологическая ассоциация, 1998. С. 258.

Что в действительности происходило с группировками, стоящими за этими цифрами? В 1989–1991 гг. пригородные группировки начали агрессивно продвигаться в городские зоны торговли и предпринимательства. Периферийные города (такие, как Казань, Курган, Воркута, Пермь) и южные республики России активно «экспортировали» свои группировки в Москву и Петербург. Некоторые из них успешно закреплялись и расширяли сферу деятельности, другие терпели поражение. *Казанские* и *пермские*, например, были гораздо успешнее в Петербурге, чем в Москве. Зато в Москве прочно обосновались многочисленные этнические группировки – *чеченские*, *азербайджанские* и *грузинские*. Этнические группировки функционировали по-разному. *Чеченские* были более закрытыми и полагались на свои родовые структуры, в то время как другие, особенно *грузинские*, включали в свой состав воров в законе и имели обширные связи в уголовном мире. Кроме новых российских группировок, объединенных под начальством авторитетов новой формации, вышедших из спорта или имевших военный опыт, в крупных городах действовали воровские сообщества, тяготеющие к традиционной уголовной культуре, но быстро адаптировавшиеся к высокому уровню вооруженного насилия и коммерции.

Разного рода утверждения о том, что в определенный момент в России сложилась некая единая преступная организация или что страна была четко поделена на сферы влияния, лишены основания. Наоборот, изучая преступный мир 1990-х гг., мы сталкиваемся с гетерогенной, мозаичной, подвижной реальностью, в которой территории, предприятия, торговые площади и разного рода коммерческие возможности постоянно дробятся, переплетаются и перекраиваются в процессе жесткой конкуренции между группировками различного происхождения и направленности. Хотя группировки часто заявляют о своем контроле за некоторой территорией, объектами конкуренции, передела или сотрудничества являются не столько территории или отрасли хозяйства, сколько конкретные коммерческие возможности или проекты («темы»). Эти возможности со временем меняются: городские рынки, экспорт цветных металлов, операции с ваучерами, финансовые пирамиды, фальшивые авизо, обналичивание, присвоение бюджетных денег и т.п. Выживание группировок зависит как от силового потенциала, так и от предпринимательских усилий по организации и контролю за различными проектами, способности находить новые «темы», в реализации которых члены ОПГ выступают не как технические исполнители, а как организующее и контролирующее начало.

Между многочисленными и разнообразными группировками, возникшими для освоения открывшихся коммерческих возможностей, быстро начали возникать противоречия и соответственно конфликты. При всем обилии возможностей извлечения дохода за счет умелого использования силового потенциала, объем этих возможностей был, тем не менее, ограничен, и группировки, не расширявшие сферу своей деятельности, слабели. Они вливались в более сильные или уничтожались ими. В ходе многочисленных конфликтов происходило укрупнение отдельных более успешных группировок; другие выбывали из борьбы. В 1992–1993 гг. в Перми разворачивался интенсивный конфликт между набиравшей силу *грузинской* ОПГ и объединенным «фронтом» славянских группировок. Общее руководство последними осуществлял вор в законе Николай Зыков

(«Якутенок»), находившийся тогда в нижнетагильской колонии. В результате серии столкновений и заказных убийств славянские группировки вышли более сильными, а представителям Кавказа пришлось покинуть регион¹⁰. Борьба за выживание 1992–1995 гг. периодически обострялась и доходила до крупных перестрелок, как, например, столкновение *балашихинской* и *подольской* ОПГ в Москве в мае 1992 г.¹¹ В табл. 2 приведены данные, дающие некоторое представление о количестве вооруженных столкновений в 1991–1997 гг. В силу очевидных причин эти данные не могут быть абсолютно точными по содержанию, но представляется, что они адекватно отражают общую динамику насилия во времени.

Таблица 2. Число зарегистрированных конфликтных ситуаций между организованными преступными формированиями, для разрешения которых использовалось насилие

Годы	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Количество вооруженных столкновений между ОПГ	144	305	610	690	630	620	600

Источник: Долгова А. (ред.) Организованная преступность-4. С. 258.

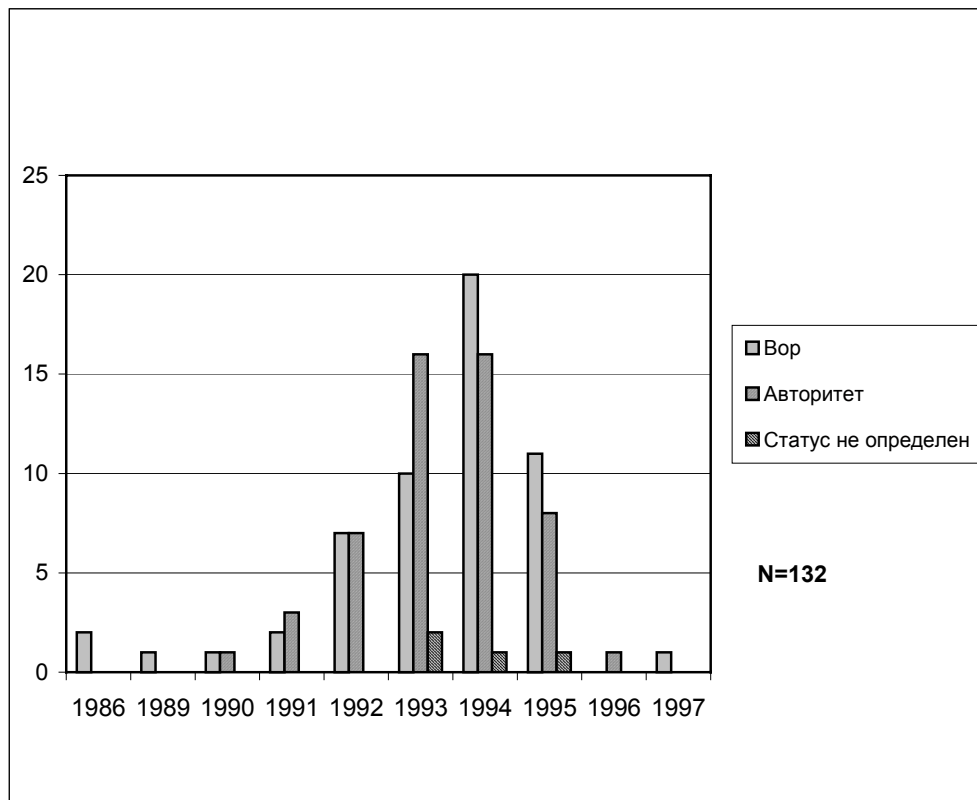
Наличие сильного лидера было одним из важнейших факторов консолидации и успешной деятельности ОПГ. При этом сами лидеры редко принимали непосредственное участие в вооруженных столкновениях. Поэтому тщательно спланированные покушения на лидеров ОПГ становились все более важным методом решения конфликтов. Действия подразделений по борьбе с организованной преступностью также оказывали влияние на расстановку сил в преступном мире. Аресты лидеров ОПГ лишали их возможности участвовать в активной деятельности (хотя и временно), что, безусловно, играло на руку конкурентам. Правоохранительные органы использовали конфликты между ОПГ для борьбы с ними, но и сами могли прямо или косвенно служить инструментом конкуренции в преступной среде. Следующий график отражает частоту «нейтрализации» лидеров ОПГ в 1986–1997 гг., т.е. ежегодное количество покушений и арестов авторитетов и воров в законе. График составлен автором на основе публикаций прессы и не претендует на количественную точность¹². В данном случае важны относительные величины, позволяющие косвенно судить о динамике насилия и остроте конкуренции.

График 2. Число убийств, покушений и арестов лидеров криминальных групп, 1986–1997 гг.

¹⁰ Varese, Federico. The Emergence of The Russian Mafia: Dispute Settlement and Protection in a New Market Economy, *A D.Phil. Thesis Submitted to Oxford University*, 1996. P. 205-206.

¹¹ Подробности см.: *Модестов Н.* Москва бандитская. М.: Центрполиграф, 1996. С. 354.

¹² Автор благодарит А. Улыбаева и Е. Богданову за помощь в сборе данных и составлении графика.



Из первоначальных лидеров–основателей ОПГ выжили лишь немногие. Смертность среди среднего и рядового состава ОПГ была еще более высокой. По свидетельству одного из участников, из 27 человек, приехавших в Ленинград в 1991 г. из Воркуты и образовавших *воркутинскую* ОПГ, к 2000 г. в живых осталось 12 [25].

Пик насильственной конкуренции пришелся на 1994–1995 гг. В целом в большинстве российских городов период 1992–1995 гг. отмечен многочисленными войнами и конфликтами: между славянскими и кавказскими ОПГ, между местными и приезжими бригадами, между ОПГ традиционной уголовной направленности, возглавляемыми ворами в законе, и новыми ОПГ, руководимыми авторитетами, вышедшими из спорта или государственных силовых структур. Наиболее значимыми причинами конфликтов были коммерческие возможности, лидерство и различия в нормативных системах. Но независимо от конкретных причин и поводов силовые конфликты и криминальные войны способствовали одному общему результату – уменьшению числа ОПГ и формированию немногих более многочисленных и организованных преступных сообществ, лучше интегрированных в рыночную экономику. Эта тенденция может служить объяснением статистически зафиксированному в табл. 1 уменьшению числа ОПГ с межрегиональными и международными связями (за этими категориями, по-видимому, стоят именно более крупные организованные сообщества).

Образцы нормативной культуры

В социологии любое исследование системы действия должно содержать различие между целью действия и его социокультурной организацией (структурой). Последняя может быть сведена к набору культурно заданных смыслов и институционализированных норм, которые придают действию устойчивый и легко узнаваемый характер. Структура социального действия, характерная для какого-либо сообщества, согласуется, с одной стороны, с личными мотивами участников, а с другой стороны, с функциями того социального института, к которому принадлежит данное сообщество.

Анализ системы действия заключается в артикуляции соответствия между структурой социального действия и функцией социального института. Этот подход известен в социологии как структурно-функциональный¹³. Ценности и нормы составляют «образцы нормативной культуры»; они способствуют поддержанию определенного уровня интеграции сообщества и его воспроизводству. Ценности являются общими ориентирами для более широких сообществ, в то время как нормы представляют собой некоторый набор социально заданных предписаний (отличных от чисто технических норм), регулирующих деятельность более узких профессиональных групп и позволяющих им эффективно справляться с поставленными задачами, например, врачам – лечить пациентов, ученым – производить научное знание, военным – вести войну и т.д.¹⁴ Соответственно задачами данного раздела являются анализ ценностей и норм, принятых в среде силовых предпринимателей, и объяснение того, как именно образцы нормативной культуры способствуют выполнению основных задач – таких, как охрана и принуждение к исполнению.

Высокая ценность силы, низкая ценность жизни

Поэмы Гомера описывают различные подвиги и прославляют героев, возвышая их над смертными. Легко заметить, что эти подвиги представляют собой в основном всевозможные поединки и столкновения между индивидами, группами, армиями, городами-государствами или вымышленными существами, причем ни их причина, ни даже исход не имеет такого первостепенного значения, как сам драматизм насилия и коварство стратегем, позволяющих одержать победу. Агрессивное поведение и готовность к насилию являлись не просто нормой античного мира, в котором жил Гомер: эти черты были идеалом этого мира. Соответственно навыки применения силы и высокий уровень агрессивности в сочетании с готовностью к смерти являлись наиболее высоко ценимыми и прославляемыми качествами¹⁵. Аналогичным образом средневековая воспитательная литература убеждала читателя в том, что, проявляя храбрость на поле брани, человек мог не только снискать почести и уважение, но и заслужить спасение после смерти. Жизнеописания святых часто делали акцент на навыках владения оружием и личной храбрости, так что святые становились похожими на рыцарей¹⁶. Даже кодексы чести относительно миролюбивых джентльменов нового времени сохраняют многие черты более ранних рыцарских кодексов, особенно в части применения силы.

Мастерство в применении силы естественным образом составляет высшую ценность для любого военизированного сообщества, даже несмотря на то, что успех военных действий может в большей степени определяться организацией и уровнем технологии, чем индивидуальной доблестью. Не менее важной, однако, является привычка к постоянному риску смерти. Культивирование низкой ценности жизни, которая выражается в специфической повседневной готовности к смерти, является не менее важной ценностной компонентой, чем сила и боевое мастерство. Готовность расстаться с жизнью часто дает ее носителю преимущества, которые могут в силовом противостоянии сполна

¹³ Наиболее четкое и доступное изложение этого подхода см.: Parsons, Talcott. An Outline of the Social System, in: Parsons, T., E. Shils, A. Naegele, and J. Pitts (eds.). *Theories of Society*. N.Y.: Free Press, 1961. P. 30-79. См. также: Парсонс Т. Структура социального действия. М.: Академический проект, 2000.

¹⁴ Одним из наиболее продуктивных примеров применения данного подхода является анализ Робертом Мертоном нормативной системы науки. См.: Merton, Robert. *Social Theory and Social Structure*. Enlarged edition. N.Y.: Free Press, 1968. P. 604-615.

¹⁵ Van Wees, Hans. *Status Warriors: War, Violence, and Society in Homer and History*. Amsterdam: J.C. Gieben, 1992.

¹⁶ Vale, Malcolm. *War and Chivalry: Warfare and Aristocratic Culture in England, France and Burgundy at the End of the Middle Ages*. L.: Duckworth, 1981. P. 31.

компенсировать недостаток физической силы: сильнее тот, кто готов умереть. Сражаться не ради того, чтобы выжить, а несмотря на риск погибнуть – вот что на самом деле составляет ценностное ядро любого традиционного воинского сообщества. В своем исследовании Дюркгейм упоминает низкую ценность жизни в воинских сообществах и называет связанное с этим поведение «альтруистическим самоубийством»¹⁷. В своей книге по истории морали польский социолог Мария Оссовская показывает высокую степень преемственности рыцарско-аристократической морали в различных культурах и в различные эпохи и так же отмечает свойственное этой морали сочетание высокой ценности физической силы и презрения к смерти¹⁸.

Это ценностное сочетание является условием, повышающим возможности применения силы. Поэтому неудивительно, что мы находим его и в среде неформальных или нелегитимных групп, специализирующихся на использовании силы и в этом родственных военной знати и ее современным аналогам. Исследования сицилийской мафии, например, содержат описание культа силы и риска, специфического агрессивного поведения, с помощью которого мафиози отстаивают то, что они называют «честью», и стремятся повысить свой статус¹⁹. Ценности и нормы, принятые в российской бандитской среде, особенно в тех ее сегментах, которые выросли из спорта или военной среды, во многом сходны с описанными выше. Часто культ силы и презрительное отношение к смерти проявляется у них в несколько примитивизированном виде. Культ агрессивности проявляется в мифологизированных историях, наделяющих лидеров ОПГ необычными качествами. Так, лидер казанской группировки Марат Абдурахманов («Мартин») слыл человеком страшным и непредсказуемым. «Говорили, что он мог, сидя в ресторане, улыбнуться собеседнику, а потом разбить о его голову бутылку...»²⁰ Про Колю-кратэ, лидера первой в Ленинграде 1980-х гг. банды рэкетиров, ходил миф о том, что он умел наносить некие «энергетические» удары и владел приемами бесконтактного кунг-фу²¹. Социализация многих силовых предпринимателей, источником которой была длительная карьера, связанная с силовыми видами спорта, предопределила их последующую склонность к принятию ценности агрессии и риска. Предприниматель Сергей Михайлов, известный как «Михась», основатель *солнцевской* ОПГ, вскоре после вынесения ему оправдательного приговора швейцарским судом и выхода на свободу дал интервью одному из ведущих российских еженедельных журналов. Несмотря на стремление представить себя как «просто бизнесмена», Михайлов все же не мог не подчеркнуть своих физических навыков. На вопрос журналиста о том, что Михайлов будет делать, если его офис подвергнется нападению, а охрана и милиция не смогут ему помочь, он ответил: «Тогда я буду драться сам. Вы не знаете, но поверьте мне на слово: дерусь я очень профессионально. Как-никак мастер спорта по борьбе»²².

Однако источником претензий на господство и статус в бандитской среде являлась не столько физическая сила, сколько способность рисковать жизнью при решении споров или в каких-либо экстремальных ситуациях. Роман, бывший боксер и ветеран нескольких локальных войн, включая Афганистан и Боснию, сделал быструю карьеру силового предпринимателя, поднялся до уровня бригадира и стремится попасть в авторитеты. В интервью он многократно употребляет слово «честь» и постоянно говорит о важности преодоления страха смерти:

¹⁷ Durkheim, Emile. *Suicide: A Study in Sociology*. L.: Routledge, 1951. P. 234, 238.

¹⁸ *Оссовская М.* Рыцарь и буржуа: исследования по истории морали. М.: Прогресс, 1987.

¹⁹ Hess, Henner. *Mafia and Mafiosi: The Structure of Power*. Lexington, Mass.: Lexington Books, 1973.

²⁰ *Константинов А.* Бандитский Петербург - 98. СПб.: Фолио-пресс, 1999. С. 214.

²¹ *Константинов А.* Бандитский Петербург. СПб.: Фолио-пресс, 1997. С. 142.

²² *Профиль*. 1999. № 3. С. 31.

«Я искренне считаю, что в нашей стране экономика делается людьми, доказавшими всем свое презрение к смерти. [...] ...Реальных людей на самом деле очень мало. Реальных людей – которые реально могут решать проблемы, одновременно и стреляя, и разговаривая, – в городе настолько дефицит... что любой человек может, в принципе, сейчас еще подняться. Любой человек, который готов погибнуть в любой момент» [19].

Постоянное употребление прилагательного «реальный» не случайно. Это распространенное слово в среде силовых предпринимателей, характеристика, имеющая положительную коннотацию, часто применяющаяся к тому, кто воплощает в себе ценности данной среды и являет собой образец следования ее нормам. В данном контексте «реальный» понимается как «настоящий», но также и как «сильный». Согласно приведенной характеристике, это тот, кто способен и к решительному применению силы вопреки риску, и к ведению ответственных переговоров (реальные люди, «которые реально могут решать проблемы, одновременно и стреляя, и разговаривая»). Некто «реальный», или «реальный бандит», «реальный пацан», – это совокупность некоторых черт, составляющих нормативного бандита или идеально-типическую его характеристику.

Нормы являются отражением ценностей на уровне конкретных социальных или профессиональных групп, они регулируют поведение группы в соответствии с задачами, отведенными данной группе в общественной системе разделения труда. Наблюдения и интервью позволяют сгруппировать нормы, принятые в среде силовых предпринимателей, (имеются в виду прежде всего нелегальные силовые структуры) в три основные группы: нормы, регулирующие применение силы; нормы, регулирующие использование языка (речевые действия), и нормы, предписывающие отношение к собственной профессии. Мы назвали их соответственно «силовой принципиальностью», «ответственностью за речевые действия» и «квазипрофессиональной ориентацией».

Силовая принципиальность

Силовая принципиальность включает совокупность норм демонстрации или применения физической силы. Она подразумевает высокую готовность к насилию, наглядную способность защитить себя, свои интересы, свою собственность, а также активную и агрессивную позицию по отношению к окружающему миру. Но это лишь часть, причем во многом внешняя. Данный комплекс норм также предполагает умение управлять действиями других людей без активного применения силы, ограничиваясь демонстрацией наличия силового ресурса и возможных последствий его применения. Важной, но не всегда очевидной составляющей силовой принципиальности является то, что эта система норм не столько санкционирует применение силы, сколько ставит ограничения. Неконтролируемая агрессия и неоправданное насилие на самом деле считаются серьезным проступком, подлежащим наказанию. Такое поведение получило название «беспредел», а его субъекты известны как «беспредельщики» или «отморозки». Эпизоды применения силы или конфискации собственности под угрозой расправы обычно обсуждаются в среде членов ОПГ. К подобным эпизодам применяются аргументы обычного права или справедливости, и в случае, если применение силы квалифицируется в процессе таких обсуждений как чрезмерное или неоправданное, членам ОПГ, допустившим его, может быть публично предъявлено обвинение в «беспределе». Такое обвинение предполагает компенсацию или наказание, а в случае отказа оправдывает ответные силовые действия пострадавшей стороны. Репутация «беспредельщиков» может закрепиться за ОПГ в целом, и тогда со стороны других ОПГ по отношению к ней может быть вынесен приговор. По мнению некоторых экспертов, устранение агрессивных лидеров *балашихинской* ОПГ в июне-июле 1992 г. было приведением в исполнение приговора, вынесенного ей другими ОПГ после неоднократных обвинений в «беспределе»²³.

²³ Модестов Н. *Москва бандитская*. С. 160.

Слово «беспредел», изначально употреблявшееся исключительно в преступной среде, постепенно вошло в повседневный лексикон других групп и теперь стало общеупотребительным. Время от времени его используют в публичных выступлениях члены российского политического руководства. Так, в марте 1999 г., выражая негодование по поводу бомбардировок Югославии авиацией НАТО, министр обороны маршал Игорь Сергеев назвал действия Североатлантического альянса «беспределом». Более того, этот термин, как оказалось, легко вписывается в риторику построения правового государства. В кратком выступлении 3 февраля 2000 г., показанном в телевизионных новостях, тогда еще исполнявший обязанности президента РФ Владимир Путин доходчиво объяснил необходимость укрепления государства: «Без правовой системы и диктатуры закона свобода превращается в беспредел».

Функциональное предназначение норм, регулирующих применение силы, состоит в ограничении насилия в отношениях внутри преступной среды и более эффективном его использовании вовне. И хотя силовая принципиальность требует от «реальных» бандитов готовности к насилию, никто лучше них не знает его разрушительных последствий. Тогда негативно маркированная концепция «беспредела» помогает сохранять равновесие между необходимостью поддерживать определенную репутацию, требующую эпизодического насилия, и спонтанным насилием, выходящим за рамки экономической целесообразности.

Ответственность за речевые действия

Ответственность за речевые действия представляет собой совокупность норм, регулирующих использование языка членами ОПГ и другими индивидами, занятыми силовым предпринимательством. Эти нормы можно свести к следующим требованиям. «Реальный» бандит должен быть «конкретным» в своих утверждениях, обещаниях, угрозах, определениях и других речевых действиях, а также брать на себя полную ответственность за сказанное. Бандит не может сказать «я не имел этого в виду» или «я просто пошутил», поскольку в любой момент его слова могут быть приняты с предельной серьезностью как друзьями, так и врагами. Тем самым слова возымеют некоторый материальный эффект. Если это угроза, то она должна быть приведена в исполнение и будет восприниматься конкретно, т.е. как нечто вполне осязаемое, материальное, теми, к кому она относится. Любое обещание должно выполняться; фактически любое речевое действие рассматривается как своего рода обещание, и любой бандит знает, что его могут заставить выполнить обещание или отвечать за последствия его невыполнения. Можно сказать, что норма ответственности за речевые действия способствует наделению слов материальной силой и приравнивает их к делам. Нормы, принятые в среде ОПГ, предполагают также систему санкций за неспособность отвечать за свои слова («базар»), оскорбление или нарушение каких-либо других норм. ОПГ Андрея Маленького (Волова), активно действовавшая в Петербурге до ареста ее верхушки в июле 2000 г, была известна жестокой системой наказаний, включая отрезание пальцев и даже казнь участников, нарушавших правила²⁴.

Упомянутая ранее статья Лихачева, посвященная особенностям воровской речи, была написана под влиянием французских антропологических исследований примитивных обществ. Заметив, что в воровской среде слова приобретают материальные свойства, Лихачев был склонен толковать это наблюдение как проявление магического отношения к действительности, свойственного первобытным людям²⁵. В случае с современными бандитами, которые демонстрируют аналогичное отношение к словам, можно выдвинуть несколько иное предположение. Повышенная ответственность и серьезное отношение к речевым действиям, которые наделяют последние

²⁴ *Ваш тайный советник*. 1999. № 2. С. 25.

²⁵ *Лихачев Д.* Черты первобытного примитивизма... С. 360-361.

материальной силой, имеют непосредственное отношение к функции бандитов как посредников в деловых отношениях, которые дают гарантии и принуждают к исполнению контрактов. Обыденные представления однозначно ассоциируют современных бандитов с насилием – образ, который они сами активно поддерживают. Но на практике система норм позволяет им вести повседневный бизнес в основном с помощью слов, а не с помощью кулаков или «стволов».

Для пояснения этого тезиса необходимо обратиться к знаменитой работе английского философа Джона Остина «Как делать дела с помощью слов» и ее социологическому прочтению Пьером Бурдьё. Остин обнаружил в языковой практике особый класс высказываний, которые не описывают (отражают) некоторое положение вещей в действительности, а выполняют некоторое действие, меняя действительность. Он назвал их «перформативными высказываниями», или «перформативами»²⁶. Фраза «согласен», произнесенная во время брачной церемонии, или «я называю этот корабль “Королева Елизавета”», сказанная одновременно с разбиванием о борт бутылки шампанского, или обещание «я ставлю шесть пенсов на то, что завтра пойдет дождь» являются способами *делать* вещи (или делать что-либо), нежели *говорить о* них. Многие перформативы, утверждает Остин, являются контрактными («я обещаю» или «ставлю *N* пенсов») или декларативными («я объявляю войну») высказываниями. Он также высказывает предположение, что материальные эффекты перформативных высказываний связаны не с особой лингвистической формой и не с обстоятельствами, в которых эти высказывания произносятся. Эти эффекты порождаются так называемой «иллокутивной» силой, т.е. способностью каким-либо образом влиять на реальность.

Согласно Бурдьё, Остин все же не смог дать удовлетворительное объяснение происхождению иллокутивной силы, поскольку он уделял слишком много внимания лингвистической форме перформативных высказываний²⁷. На самом деле перформативное высказывание содержит явную претензию на обладание некоторой властью. Именно власть или сила некоторого социального института дает его представителю иллокутивную силу, позволяя ему «делать дела с помощью слов».

Предельным случаем перформативного высказывания является правовой акт, который, будучи произнесенным должным образом, тем, кто имеет право это сделать, т.е. представителем, действующим от лица целой группы, может заменить действие словом, что возымеет определенный эффект: судье достаточно лишь произнести: «Я считаю вас виновным», поскольку за ним стоит ряд агентов и институтов, которые гарантируют исполнение приговора²⁸.

Таким образом, способность делать дела с помощью слов, т.е. способность заменять действия словами, которая может, на первый взгляд, показаться свойством самого языка или личным даром говорящего, на самом деле зависит от некоторой совокупности фоновых практик и институтов.

Теперь мы можем лучше понять механизм силового партнерства. Мы также можем лучше увидеть различие между грабежом и силовым предпринимательством, между рэкетом и силовым партнерством. Силовое предпринимательство – это не просто насилие, напрямую конвертируемое в то, что грабитель может извлечь из карманов своей жертвы, а совсем иная форма применения силы, социально организованная так, чтобы производить речевые действия, имеющие рыночную ценность в силу того, что они могут управлять транзакциями, т.е. обменом материальных благ. Когда встречаются два силовых партнера, они обмениваются некими словами, и комиссионные, которые они при этом получают, есть денежное выражение ценности этих слов. Тем не менее сами силовые партнеры считают, что сделали при этом некоторое дело (санкционировали контракт, дали гарантии, обеспечили постоянство деловых отношений, договорились об условиях компенсации и т.п.). Это

²⁶ Austin, John. *How to Do Things with Words*. Cambridge: Harvard University Press, 1962. P. 2.

²⁷ Bourdieu, Pierre. *Language and Symbolic Power*. Translated by Gino Raymond and Matthew Adamson. Cambridge: Polity Press, 1991. P. 74-75.

²⁸ Ibid. P. 75.

становится возможным, поскольку за ними стоят организации, от лица которых они выступают, их репутации, воплощенные в их именах, внешние регалии, по которым бандиты распознают друг друга, совокупность норм, которые они в себе воплощают и которые связывают речевые действия с организованным насилием.

При встрече силовые партнеры дают гарантии от лица «своих» коммерсантов, т.к. слова последних недостаточно для гарантии осуществления постоянных отношений экономического обмена. Действительно, бизнесмены или коммерсанты часто попадали, особенно в ранний период развития предпринимательства, в ситуации невыполнимых обязательств, больших долгов или сталкивались с недобросовестным поведением контрагентов, и им приходилось обращаться к силовым партнерам, чтобы разрешить споры или вернуть деньги. Коммерсанты воспринимались бандитами как безответственные и бесхарактерные люди, не способные вызывать доверие, – настолько бесхарактерные и пугливые, что обирать их считалось почти что моральным долгом. Коммерсанты («барыги») воспринимались бандитами («реальными пацанами») как морально неполноценная группа постольку, поскольку они не могли себя защитить и боялись за свою жизнь. Бандиты же, наоборот, постоянно рисковали жизнью (или постоянно об этом заявляли); их жизнь была залогом, гарантировавшим сделки. Взаимные гарантии силовых партнеров работали постольку, поскольку их слово имело силу закона. Часто различие между вымогательством и предоставлением действительных услуг было весьма условным. Бандиты были заняты тем, что вменяли коммерсантам вину за что-либо, ставя их в позицию должников, а затем получали предполагаемые долги. Платежи или комиссионные, которые силовые партнеры получали за то, что они дополняли или даже подменяли взаимные обязательства экономических субъектов своими обязательствами, или за то, что заставляли коммерсантов выполнять свои обязательства, выступали в качестве денежного выражения их (силовых партнеров) морального господства. Если отбросить конкретные денежные интересы, то общественный результат всех этих запутанных и жестоких игр по принуждению к исполнению можно выразить известной строкой Фридриха Ницше из второй части «К генеалогии морали»: «Выдрессировать животное, смеющееся обещать...»²⁹.

Квазипрофессиональная ориентация

Квазипрофессиональная ориентация – это любопытный набор норм, выражающих отношение «реальных бандитов» к своей работе. Это отношение представляет собой вариацию известного этоса «праздного класса», блестяще описанного социологом Торстейном Вебленом в его классической работе³⁰. Этика членов праздного класса, который Веблен также называет «воинственным», или «хищным», классом [predatory class], запрещает им работать или заниматься каким-либо производительным трудом, а позволяет лишь воевать, заниматься государственным управлением и спортом. В своем чистом виде бандитский кодекс (или кодекс «правильного пацана») также содержит запрет на любые виды труда, включая занятие коммерцией или работу клерка. Бандит должен жить с того, что он «получает». Иными словами, бандит претендует на право получать доход (дань) прежде всего за то, что он таковым является, т.е. за свой статус, а не за какую-либо конкретную работу. С. Хэнделман в своей книге цитирует хвастливое утверждение некоего преступного авторитета: «Сегодня можно получать деньги, не делая ничего»³¹. Другой аспект этого же комплекса норм подчеркивает превосходство бандита над коммерсантом и обязывает последнего платить просто «по

²⁹ «Выдрессировать животное, смеющееся обещать – не есть ли это как раз та парадоксальная задача, которую поставила себе природа относительно человека? Не есть ли это собственно проблема человека?..». Ницше Ф. К генеалогии морали. Соч. в 2-х т. Т. 2. М.: Мысль, 1989. С. 439.

³⁰ Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.

³¹ Handelman, *Comrade Criminal*. P. 14.

определению». Бандит же не должен никому платить; его призвание – «получать». Согласно одному из респондентов, когда на встрече представителей двух ОПГ выяснилось, что один из *мальшевских* занялся коммерцией, лидер *пермских* Александр Ткаченко («Ткач») произнес фразу, воспринятую как оскорбление и послужившую причиной конфликта: «Теперь мы должны получать с тебя» [9]. Бандиты стремятся всячески показать (а многие искренне верят), что они получают деньги за свои личные качества и репутацию. А. Константинов цитирует откровения авторитета Руслана Коляка: «...Я не боюсь, что меня убьют. Я получаю деньги за свое имя, и для меня это очень важно... Меня убить можно, а получить с меня невозможно»³².

Но действительно ли демонстративное отрицание какой-либо полезности или работы не позволяет бандитам производить реальные услуги, выполнять полезные функции и именно зарабатывать, а не «получать»? Для того, чтобы участвовать в какой-либо деятельности, людям не обязательно понимать истинную природу этой деятельности. Более того, коллективный отказ от того, чтобы открыто признать ее истинную природу, может составлять важнейшую часть самой этой деятельности. Описывая архаичную экономику обмена, основанную на отношениях дарения, Бурдьё выводит необходимость того, что он называет коллективным «неузнаванием» [*méconnaissance*]. Важная форма обмена во многих обществах и возникающие при этом социальные связи сделались бы невозможными, если бы антрополог открыл участникам и заставил их признать факт того, что практика дарения прикрыта «искренней фикцией незаинтересованного обмена»³³. Чтобы система работала, участники не должны пребывать в полном неведении относительно истины отношений обмена (дарения), которая высказывается в явном виде только в моделях ученых-антропологов, и в то же время они должны отказываться познать и, более всего, принять эту истину³⁴.

Для представителей праздного класса, будь то военная знать прошлого или «уважаемые люди» сегодняшнего дня, поддержание «коллективного неузнавания» природы собственной деятельности как отличной от деятельности наемных работников являлось важной частью их воспроизводства в качестве господствующей группы. Для рыцаря или воина признать, что ему платят за конкретную работу, значило бы уравнивать его с другими группами и сделать зависимым, наемным, а значит, в чем-то несвободным. Понятие о чести скорее заставит представителя праздного класса сделать что-либо бесплатно, чем признать факт предоставления платной услуги. Исторически понижение социального статуса военной знати и ее постепенное подчинение буржуазии, т.е. владельцам капитала или гражданскому обществу, происходило, помимо прочего, путем развенчания этоса праздного класса и замены его этосом профессиональной службы.

Теперь мы можем понять, почему бандиты как силовые партнеры часто определяют себя посредством риторики праздного класса и склонны отрицать какую-либо содержательную оплачиваемую работу, а также почему отождествление с коммерсантом или служащим может восприниматься как оскорбление. Ведь это не только противоречило бы той риторике, с помощью которой они обосновывают свое господство над коммерческим классом и право на получение дани, но и какой-то мере символически приравнивало их к работникам правоохранительных органов. Квазипрофессиональная ориентация, выражающаяся в риторике праздного класса, помогает силовым предпринимателям согласовать социальный (господство) и экономический (оказание услуг) аспекты их существования. Далее, как уже упоминалось, важность имени и утверждение права на получение дохода только за счет имени и «уважухи» скрывают столько же, сколько и проясняют. Действительно, авторитетный бандит, по видимости, получает за свое имя и уважение, т.е. за репутацию. Но он должен сначала долго работать на репутацию, чтобы репутация потом работала на

³² Константинов А. Бандитский Петербург, 98. С. 276, 278.

³³ Bourdieu, Pierre. *Outline of A Theory of Practice*. Cambridge: Cambridge University Press, 1977. P. 171.

³⁴ Ibid. P. 6.

него. Искренняя вера в особые привилегии, закрепленные за именем, не мешают силовому партнеру выполнять большое количество специализированной работы, зарабатывая тем самым на жизнь. Но признание этого поставило бы его в иные, зависимые отношения с источниками дохода (коммерсантами). Один из респондентов упомянул о том, что на определенном этапе лидер ОПГ раздал всем бригадирам персональные ежедневники, чтобы более эффективно организовывать увеличивающийся объем работы [10].

Практики

В своей повседневной деятельности силовые предприниматели используют ряд технических терминов, обозначающих различные формы своей деятельности. Некоторые из таких терминов вошли в обиходный язык и получили более широкое употребление, некоторые до сих пор используются только в профессиональном языке или жаргоне бандитов. Смысл этих терминов понятен только на фоне определенных практик. Под практиками мы будем понимать социокультурную форму основных видов человеческой активности, тот аспект, который относится к образу действия – к «как», а не к «что». Например, все люди должны есть (принимать пищу), но практики еды или питья демонстрируют потрясающее разнообразие в зависимости от конкретной культуры или исторической эпохи. То же относится и к практикам ведения войны, обучения, ухода за детьми, лечения болезней, наказания и т.д.³⁵ В этом разделе мы обратимся к этнографии и дадим описание некоторых базовых практик силовых предпринимателей. Наиболее удобный способ сгруппировать все многообразие повседневных практик – соотнести их с основными техническими терминами: «пробивка», «наезд», «стрелка», «разборка», «разводка»³⁶.

Пробивка

В практике силового предпринимательства информация о компаниях и предприятиях и об их силовых партнерах имеет стратегическое значение. Информация также экономит время и усилия. Силовой предприниматель должен знать, кто есть кто в данном регионе или сфере деятельности или кто с кем работает. Информация о вновь открывающихся предприятиях ценна тем, что может принести новых клиентов. Информация об их силовых партнерах может помочь оценить уровень их надежности и предсказать их поведение. В случае конфликта определенная информация может заменить физическую силу или оружие и способствовать «решению вопроса». Сторона, лучше осведомленная о своем противнике, имеет больше шансов выиграть спор. С другой стороны, силовым предпринимателям часто приходится действовать в ситуации недостатка информации и низкого уровня предсказуемости. Действительно ли эта торговая фирма находится под «крышей» ФСБ или ее директор пытается нас обмануть? Кто стоит за компанией Z? Будут ли их силовые партнеры применять силу или искать компромисс? Какова реальная стоимость активов компании X, не вернувшей долги? Какая ОПГ стоит за этой компанией?

Поиск ответов на подобные вопросы и обработка полученной информации занимают большую часть повседневной деятельности силовых предпринимателей. Эта практика обычно называется «пробивкой». В ранний период развития предпринимательства элементарная пробивка выглядела следующим образом. БМВ (или другая грязноватая иномарка) с тонированными стеклами подъезжала к офису недавно открытого магазина или частной фирмы, и ее пассажиры заходили к

³⁵ Подробнее см.: Волков В. О концепции практик в социальных науках // Социологические исследования. 1997. № 6. С. 9-23.

³⁶ Впервые значение этих терминов было раскрыто А. Константиновым и другими авторами Агентства журналистских расследований в книге «Бандитский Петербург».

директору поинтересоваться – в этом случае более или менее миролюбиво, – кто охраняет данную «точку» и что будет делать ее хозяин, если возникнут проблемы. Кружение по городу с целью добывания такой информации и поиска новых клиентов было одной из основных форм занятости в начале 1990-х гг. Соответственно только те компании, которые надлежащим образом позаботились о своей безопасности, могли позволить себе иметь офис и вывеску на одной из престижных центральных улиц. И наоборот, офис в полуподвальном этаже во дворе дома подальше от крупных улиц позволял экономить не только на оплате за помещение, но и на охранных издержках. Это также объясняет, почему деловые справочники «Желтые страницы» были такими тонкими в те годы: как только компания начинала себя рекламировать, пробивка становилась неизбежной. Позже ОПГ начали внедрять своих людей в местные администрации и банки с целью сбора информации о вновь открывшихся компаниях и их счетах. По мере того как информаторы предоставляли названия, имена и адреса, лидеры ставили задачи бригадирам, и мобильные бригады выезжали на пробивку.

В дальнейшем, по мере роста сложности частной экономической деятельности и имущественных споров, усложнялась и практика сбора информации. Она требовала создания специализированных баз данных и использования методов деловой разведки. Формальные сведения можно было получать в региональных администрациях, но получение сведений более конфиденциального характера требовало доступа к базам данных МВД или ФСБ. Это называлось «пробить по базам данных». Тем самым повышалась ценность информационного ресурса, которым обладали сотрудники силовых ведомств. Если на более ранней стадии пробивкой занимались бандиты и сотрудники силовых структур по их заказу, то после 1993 г. на этом стали специализироваться частные охранные предприятия и службы безопасности (см. главу 8).

Наезд

ОПГ разработали множество разнообразных способов оказывать давление на бизнесменов. Самые простые методы, практиковавшиеся начинающими рэкетирами, известны читателям из западных фильмов про гангстеров и мафию. Слово «наезд» обозначает различные способы демонстрации силы, включая нанесение некоторого ущерба. По словам Константинова, «наезд – это способ психологического, а иногда и физического давления на бизнесмена – в основном для стимуляции его искренности и деморализации»³⁷. Он может принимать различные формы: от визита страшных бандитов, крушащих оргтехнику, угрожающих персоналу физической расправой и обливающих офис бензином с обещаниями сжечь все к чертовой матери, до более или менее вежливых визитов пожарной, эпидемиологической или налоговой инспекции с явным намерением закрыть фирму. По понятным причинам наезд считается крайней формой давления и наиболее грубым способом вызвать желаемые поведенческие реакции: ускорить выплату долга (или просто «навесить» долг), обеспечить регулярную выплату дани, оказать давление на конкурентов и т.д. Этот термин также вошел в повседневный лексикон бизнесменов, политиков и журналистов. Так, визиты налоговой полиции в офисы крупнейших российских компаний и действия Генеральной прокуратуры в отношении группы «Мост» летом 2000 г. описывались прессой как «наезды».

Стрелка

В результате пробивки бизнесмена или фирмы ОПГ может получить имена тех, кто якобы является их «крышей». Следующей стадией будет проверка этой информации. Если названные имена знакомы, то представители данной ОПГ могут просто позвонить и удостовериться, действительно ли такой-то «барыга» им платит. В другом случае представителям предполагаемой «крыши» может быть назначена встреча, чтобы посмотреть на них и лично получить подтверждение. Считается, что бандит

³⁷ Константинов А. Бандитский Петербург - 98. С. 127.

не должен обманывать другого бандита, тем более при личной встрече и при свидетелях. Обман может быть расценен как оскорбление и «предъявлен». Поэтому многие ситуации, и ситуации конфликта в особенности, требуют личных встреч. Согласно правилам («понятиям»), любой бандит или группировка может назначить встречу любому другому бандиту или группировке. Такие встречи и обсуждения называются «стрелки».

Основная часть взаимодействий силовых предпринимателей по поводу споров, гарантий, соглашений, сотрудничества и т.д. происходит (или происходила до конца 1990-х гг.) посредством многочисленных стрелок. Поэтому стрелка является наиболее частым повседневным событием или рабочим моментом силовых предпринимателей. Стрелку нельзя пропустить или проигнорировать: это не только приведет к проигрышу по конкретному вопросу, обсуждаемому на стрелке, но и повредит репутации. Опоздание также не приветствуется и может поставить опоздавшую сторону в невыгодную ситуацию с самого начала. Наиболее примечательным аспектом стрелок является, пожалуй, их семиотика. «Забывая» стрелку, участники не оговаривают всех ее деталей и условий, но существуют особые знаки или признаки, которые помогают предсказать ее характер и исход. Все силовые предприниматели чувствительны к таким знакам и умеют их распознавать, а те, кто не умеют, значительно уменьшают ожидаемую продолжительность своей жизни. Наиболее важным является умение определить вероятность применения силы и соответственно подготовиться. Сколько человек нужно взять на стрелку? Нужно ли брать оружие? А что, если приедет милиция и всех арестует с оружием? Стоит ли рисковать? Что подсказывает репутация бандитов, назначивших стрелку?

Как силовые предприниматели принимают решения? В своих решениях они, скорее всего, руководствуются интуицией и опытом; именно интуиция, а не рациональный анализ и расчет, чаще всего спасает жизнь. Тем не менее можно указать несколько руководящих принципов. Прежде всего, конечно, необходимо было учитывать репутацию ОПГ, с представителями которой предстоит стрелка. Некоторые ОПГ (такие, как *чеченцы* в Москве в начале 1990-х или *казанские* в Петербурге) были известны своей бескомпромиссностью и повышенной агрессивностью. Вероятность мирной стрелки с ними была значительно ниже. Далее, место, в котором назначена стрелка, также может служить признаком ее вероятного исхода. Если стороны хотят избежать насилия и убедить друг друга в этом намерении, то стрелка назначается в людном публичном месте – кафе, гостиничном баре или ресторане, где применение оружия затруднено многими обстоятельствами. В менее примечательном месте при назначении стрелки может быть оговорено ограничение на количество машин (считают машины, а не людей). Например, у входа в такой-то парк, по одной машине с каждой стороны. Но если место встречи звучит как «55-й километр кольцевой дороги» или «в шесть у Медного озера», то приехать на такую стрелку малым числом и без оружия означало бы серьезный просчет или крайнюю храбрость. В начале 1990-х гг. стрелки с участием десятков машин с каждой стороны были частым событием в крупных городах.

Присутствие большого количества вооруженных людей и нервная обстановка, конечно, повышают вероятность силового сценария. Однако, если обе стороны адекватно подготовлены и показывают наличие силового ресурса, должен сработать механизм сдерживания, и переговоры пройдут относительно мирным образом. Часто для проведения переговоров требуется демонстративное присутствие некоей силы, которая служит фоновым аргументом или фактором, сдерживающим насилие. Один из респондентов, когда ему однажды потребовалось провести стрелку, а необходимого числа людей для поддержки не было, «просто заказал в транспортной фирме микроавтобус “Мерседес” с грузчиками, сказал, куда приехать, в какое время, и поставил их в отдалении, чтобы было видно, что есть некий автобус с людьми» [25]. В целом умение «грамотно провести стрелку» (т.е. успешно и без стрельбы), своего рода бандитская дипломатия, ценилось в преступном мире более высоко, чем умение драться или стрелять.

Разборка

Столкновение с применением силы или оружия обычно называют «разборкой». Она может произойти как спонтанно, так и в виде спланированной массовой акции, когда две или более вооруженные ОПГ встречаются в условленном месте и применяют друг против друга автоматическое оружие. Одна из самых известных разборок произошла вечером 6 мая 1992 г. в Бутово, одном из периферийных районов Москвы возле кольцевой дороги. *Балашихинская* ОПГ имела шесть автоматов Калашникова и несколько пистолетов. Противоположная сторона, также адекватно вооруженная, состояла из представителей *подольских, измайловских, чеховских* и бойцов Сережи-Бороды. Всего в разборке участвовало около сотни человек. Сначала лидеры вели напряженные переговоры, потом кто-то выстрелил, и началась полномасштабная разборка. Результат – трое погибших и пятеро тяжелораненых³⁸. Известен (кстати, еще с древних времен) и более экономичный способ проведения разборки. Во избежание серьезных потерь, когда исход потенциального столкновения неясен, стороны могут договориться выставить по одному бойцу для рукопашной схватки. При этом результат индивидуальной схватки зачитывается как исход разборки между группами.

Разборка является крайним и наиболее дорогостоящим методом разрешения противоречий. Интервью с участниками оставили впечатление, что на самом деле лишь небольшое количество стрелок заканчивались разборками, но зато, в отличие от рутинных стрелок, разборки, как и всякие экстраординарные события, много обсуждались и долго помнились. По-своему знаменитая разборка произошла 12 августа 1993 г. в уральском городе Нижний Тагил. Причиной конфликта стало стремление группировки выходцев с Кавказа при поддержке спортсменов местного клуба «Фортуна» захватить контроль над городским продуктовым рынком. Этому противостояла группировка *афганцев*, сформированная на базе ветеранского клуба «Герат-Урал». Нижний Тагил знаменит своим танкостроительным заводом «Уралвагонзавод», крупнейшим в мире по пространственной протяженности. Для проведения разборки группа *афганцев* остановила танк Т-90, возвращавшийся на завод с испытательного полигона, завладела им и направилась в город. Въехав в город, танк остановился возле офиса фирмы «Гонг», чтобы взять других участников группировки, и направился в сторону рынка. По тревоге были подняты милицейские силы, и бронетранспортеры МВД оперативно заблокировали дорогу на пути следования танка. Его удалось остановить около Ледового дворца, недалеко от места предполагаемой разборки. И хотя ни одного выстрела в этой разборке не прозвучало, никто не посмел оспорить победу представителей клуба «Герат-Урал». Ввиду отсутствия в Уголовном кодексе соответствующей статьи похититель и водитель танка (некто Власов) был осужден по статье «Угон автотранспорта»³⁹.

О еще более невероятном эпизоде разборки мне рассказал один из респондентов. Поставить под сомнение достоверность этого эпизода не позволяет то, что он лично занимался его подготовкой. ОПГ, к которой принадлежал респондент, находилась в состоянии конфликта с другой группировкой из Пскова. Разборка была неизбежна. «Геннадий» рассказывает:

Мы сказали им приехать, место называлось Толмачево, примерно посередине между Псковом и Петербургом. Им сказали, что нужно свернуть с шоссе около моста через Лугу, проехать мимо заброшенного пионерского лагеря, подъехать к берегу реки недалеко от моста и ждать у кучи мусора. Я заранее нашел своего приятеля-летчика, командира то ли звена, то ли чего-то еще истребителей, которые базировались на аэродроме в Сиверской, недалеко оттуда [в то время на аэродроме базировались сверхзвуковые истребители-бомбардировщики Су-17. – *Прим. авт.*]. За 500 или 700 долларов, уже не помню, он должен был сделать некий маневр, это было нормально. Они часто использовали этот мост в качестве учебной цели. Мы условились по времени, и он должен был

³⁸ Модестов Н. Москва бандитская. С. 155-156.

³⁹ Сыщик. 1993. № 2. С. 2.

пролететь очень низко, а затем уйти вверх примерно над тем местом, где куча мусора. В общем, летчик все это сделал, реактивная струя должна была разметать мусор. Не знаю точно, что с ними было, мы туда не ездили, а просто позвонили им потом и спросили, хотят ли они продолжать... Некоторое время после этого еще ходил слух, что мы крышевали аэродром.

Разводка

Этот термин обозначает один из основных тактических приемов, используемых силовыми предпринимателями. Один из респондентов определил разводку следующим образом: «Это способ дать клиенту понять, что он на самом деле хочет» [12]. Обычно разводка применяется для увеличения охранных выплат посредством искусственного завышения масштабов угрозы. Схематично она выглядит следующим образом. Некая ОПГ *X* предоставляет охранные услуги фирме *Y*, которая отчисляет за это ежемесячно определенную сумму. *X* хочет увеличить размер платежей, но поскольку отношения между *X* и *Y* партнерские или даже дружеские, *X* не может прибегнуть к прямому вымогательству. Вместо этого она договаривается с группировкой *Z* (например, кавказского происхождения), чтобы те осуществили грубый наезд на офис *Y*, возможно, даже с нанесением легкого ущерба или конфискацией какой-либо собственности. *Z* осуществляет эту акцию, и *Y*, понятно, звонит участникам *X* с рассказом о наезде и просьбой разобраться. *X* объявляет мобилизацию и забивает стрелку *Z*, чтобы потребовать возмещения. Затем они инсценируют разборку с ранениями, а *X* привозит раненых в офис *Y* и говорит, что *Z* – полные отморозки и единственный способ решить проблему – это их перестрелять. Соответственно необходимы деньги на оружие и лекарства, много денег. Сильно перепуганные коммерсанты с радостью отдают деньги. Наконец, *X* сообщает *Y* об успешном завершении операции по ее защите, делится частью дохода с *Z*, и обе ОПГ отмечают удачную разводку в каком-нибудь ресторане. Таким образом, в своей классической форме разводка – это способ увеличения размера охранных дани посредством манипуляции внешними угрозами взамен прямых угроз.

При этом практика разводов позволяет нам заметить размытость границы между вымогательством и предоставлением действительных охранных услуг. Можно легко предположить ситуацию, когда никакого сговора между *X* и *Z* не было, а *Z* действительно была агрессивной мигрантской бригадой, пытавшейся отвоевать нишу в большом городе, и вовлекла *X* в реальную, а не инсценированную разборку. Иными словами, такая ситуация могла бы произойти и без сговора, попросту ввиду присутствия множества ОПГ. А разводка логически возможна, только если сама ситуация, которую она имитирует, правдоподобна и вероятна. Поэтому разводка основана на логической взаимосвязи между угрозой и защитой, а также на том, что любого, кто не имеет своих средств безопасности, в ситуации отсутствия монопольного контроля над силовыми структурами, т.е. ситуации «больше чем одна угроза», всегда можно развести.

Приведем теперь пример «исторической» разводки, целью которой были не материальные блага, а некоторые услуги. Одиннадцатого февраля 1942 г. бывший французский пассажирский лайнер «Нормандия», переделанный американцами в военно-транспортный корабль «Лафайет», был подожжен и сгорел в доках Нью-Йорка на Гудзоне. В главном штабе ВМС США это посчитали фашистской диверсией, поскольку разведка уже долгое время подозревала рабочих дока, среди которых было много итальянских и немецких эмигрантов, в том, что они посылают сигналы фашистским подводным лодкам, находившимся у американских берегов. Власти Нью-Йорка знали, что единственной силой, способной контролировать рабочих доков, а значит, предотвратить дальнейшие диверсии, была мафия. В результате в Вашингтоне возникла идея использовать мафию для борьбы с диверсантами и была разработана операция «Подполье», а властям Нью-Йорка дана санкция на секретные переговоры с боссами мафии Франком Костелло и Мейером Лански. Последние, в свою очередь, сообщили властям, что единственный, кто действительно может гарантировать порядок в доках, – это главный босс Лаки Лучиано, который в это время отбывал свой

30-летний срок в тюрьме Даннемора. В результате было заключено секретное соглашение. За неоценимую помощь правительству Лучиано перевели в более удобную тюрьму «Грэйт Мэдоу», а после окончания войны досрочно освободили.

Как впоследствии выяснилось, корабль «Нормандия» был подожжен самой мафией. Рассказ об этом содержится в посмертных мемуарах Лучиано и записях, продиктованных Лански своим израильским биографам. Идея разводки принадлежала Альберту Анастасии, одному из ближайших помощников нью-йоркских боссов, а ее одобрение – самому Лучиано⁴⁰. Заговор мафии подвигнул правительство США придумать другой заговор, который, в свою очередь, позволил мафии получить то, что она хотела. При этом, конечно, нельзя исключить и третьего заговора, согласно которому Лански и Лучиано выдумали первый заговор, чтобы смыть с себя обвинения в действительном сотрудничестве с властями в противодействии фашистскому заговору. Ведь это было военное время, угроза была реальной, а правительственный контроль за рабочими-эмигрантами был слаб. Поскольку остальные участники заговора были мертвы, никто уже не мог подтвердить или опровергнуть откровения двух боссов нью-йоркской мафии.

Как видим, использование теории заговора ведет только к увеличению возможных заговоров и мало что объясняет. Такие теории, возможно, подходят историкам, но бесполезны для социологов. Что является очевидным в данном случае, так это то, что мафия использовала неспособность правительства обеспечить безопасность и управлять рабочими доков, чтобы управлять действиями самого правительства, т.е. помочь правительству понять, что на самом деле оно хочет освободить Лаки Лучиано. Мафия успешно манипулировала фашистской угрозой (вполне реальной в то время), чтобы повлиять на решения правительства, но она не смогла бы этого сделать, если бы правительство могло само контролировать угрозы и защищаться от них. Таким образом, наиболее важной составляющей этой ситуации являются не действия отдельных субъектов, а структура самой ситуации. Разводка, которую мы можем также определить как косвенное управление, представляет собой способ сознательного использования в своих целях уже существующей структуры, созданной присутствием и взаимозависимостью одновременно нескольких автономных силовых структур.

⁴⁰ Sifakis, Carl. *The Mafia Encyclopedia*. N.Y.: Facts on File, 1987. P. 242.

Новые переводы

VR Предлагается один из лучших текстов в области социологии денег. Перевод готовится для публикации в нашей хрестоматии «Западная экономическая социология».

СОЗДАНИЕ МНОЖЕСТВЕННЫХ ДЕНЕГ¹

Вивиана Зелизер

Факультет социологии Принстонского университета

Email: vzelizer@princeton.edu

Перевод М.С. Добряковой

Научное редактирование – В.В. Радаев

Социальная дифференциация денег

Теоретический вызов

В восприятии денег социологами содержится явный парадокс: с одной стороны, деньги считаются центральным элементом современного общества, а с другой стороны, они по-прежнему остаются неисследованной социологической категорией. Р. Коллинз предположил, что деньгам не уделяется должного внимания, «как если бы они были недостаточно социологичны» [Collins 1979: 190]². Примечательно, что в «Международной энциклопедии социальных наук» рассмотрению проблемы денег отводится более тридцати страниц, но ни одна из них не посвящена их социальным свойствам. Существуют работы об экономическом воздействии денег, о количественной теории денег, о скорости их обращения, о денежной реформе, – и нет ничего о деньгах как о социальной реальности [«réalité sociale»], если использовать подходящее выражение Ф.Симиана [Simiand 1934]. Странно, что социологи уже давно занимаются исследованием социального времени и социального пространства и до

¹ Я благодарю Бернарда Барбера, Чарльза Тилли, Пьера Бурдье и Луи Вакана за их бесценные комментарии по содержанию данной работы. Важные соображения были высказаны также участниками семинара Рассел-Сейдж по экономической социологии. Я признательна Ричарду Сведбергу за его интерес к моему начинанию. В данной работе использованы материалы трех моих статей: «За пределами рыночной полемики: формируя теоретическую и эмпирическую программу» [Beyond the Polemics on the Market: Establishing a Theoretical and Empirical Agenda, *Sociological Forum* 3 (Fall 1988): 614-634], «Социальный смысл денег: «Особые деньги» [The Social Meaning of Money: 'Special Monies', *American Journal of Sociology* 95 (November 1989: 342-377] и «Деньги» – в «Социологической энциклопедии» под редакцией Эдгара и Мари Боргатта [Encyclopedia of Sociology (vol. 3, pp. 1304-1310, ed. by Edgar F. Borgatta and Marie L. Borgatta. N.Y., Toronto: Macmillan, 1992]. Более полный вариант работы выйдет в моей книге «Социальный смысл денег» [Basic Books, готовится к изданию]. (См.: Zelizer, V. *Social Meaning of Money*. N.Y.: Basic Books, 1994; Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1997. – Прим. перев.)

² Есть, впрочем, некоторые исключения. См., например: [Turner 1986, Ganssmann 1988, Smelt 1980, Baker 1987].

сих пор обходят стороной социальные деньги. Например, в работе П. Сорокина «Социокультурная причинность, пространство и время» [Sorokin 1943] несколько глав посвящено рассмотрению качественной гетерогенности времени и пространства и содержится лишь несколько общих высказываний о возможности многозначного понимания символизма денег.

Несомненно, в классических интерпретациях современного мира деньги занимают ключевое место. Но как определяется это место? Классикам было несложно распознать очевидные экономические последствия монетаризации: осуществление трансакций на больших расстояниях, развитое разделение труда, неравенство и установление господства той или иной группы. При этом они указывали также и на огромную роль денег в изменении качества социальной жизни. Считалось, что деньги – как «наиболее абстрактный и безличный элемент человеческой жизни» [Weber (1946) 1971: 331] – стояли у истоков процесса рационализации. По мнению Г. Зиммеля и К. Маркса, деньги революционизировали отнюдь не только хозяйственный обмен: они фундаментально преобразовали основы всех социальных отношений, превратив личные узы в просчитываемые инструментальные связи. Как заметил Зиммель, «законченное бессердечие денег отражено в нашей социальной культуре, которая сама определяется деньгами» [Simmel (1900) 1978: 346]. Однако в отличие от Маркса для Зиммеля деньги – сила, не только обезличивающая [depersonalizer], но и освобождающая. Разорвав свойственные традиционным укладам личные связи, деньги предоставили каждому индивиду свободу выбора условий хозяйственного обмена и партнеров для него.

Революционная мощь денег проистекает, предположительно, из их полной автономии по отношению к ценностям. Деньги воспринимались как прототип инструментального, калькулирующего подхода; по словам Зиммеля, это «чистейшее воплощение средств как таковых» [the purest reification of means] [Simmel (1900) 1978: 211]. В отличие от любого другого продукта, деньги есть абсолютное отрицание качества. В них имеет значение только количество: они превращают весь мир в «арифметическую задачу» [Simmel (1908) 1950: 412].

Теоретизирования по поводу денег в сильной степени оказались под влиянием утилитаристской модели. Современная социология и поныне придерживается представления о деньгах как об абсолютно заменяемом [fungible], качественно нейтральном, бесконечно делимом и совершенно однородном средстве рыночного обмена [medium of market exchange]. Например, в своей недавней работе «Основы социальной теории» Дж. Коулман разворачивает чрезвычайно сложный анализ социального обмена и при этом по-прежнему рассматривает деньги как принципиально безличный общий знаменатель [impersonal common denominator] [Coleman 1990: 119-131]. То же прослеживается и в работе Э. Гидденса «Последствия современности». В его рассуждениях деньги как «символический знак» служат основным примером «присущих современности разъединяющих механизмов» [disembedding mechanisms]. Под последними он понимает «изъятие» социальных отношений из локальных контекстов взаимодействия и их последующее реструктурирование в неопределенной протяженности времени и пространства» [indefinit spans of time-space] [Giddens 1990: 22, 25, 21]. Ю. Хабермас идет еще дальше, утверждая, что посредством денег экономическая система «колонирует» жизненный мир, безостановочно и систематически разрушая «сферы действия, зависящие от социальной интеграции» [Habermas 1989: 327]³. Таким образом, социологи, при поразительном отсутствии критических аргументов, соглашались с представлением о том, что, достигая сферы личных отношений, деньги неизбежно меняют эти отношения в направлении инструментальной рациональности.

³ Иной анализ работ Хабермаса, а также трактовку денег Т. Парсонсом и Н. Луманом, в частности в отношении их безразличия к проблемам власти и неравенства [см.: Ganssman 1988].

Я предлагаю альтернативную, дифференцированную модель денег, показывающую, как они постоянно формируются и переформируются посредством множества сетей социальных отношений и разнообразных смысловых систем. Деньги не являются ни культурно нейтральными, ни социально анонимными. Деньги без труда могут «превращать» [convert] ценности и социальные связи в числа, однако ценности и социальные отношения в ответ трансформируют сами деньги, наполняя их смыслом и встраивая в социальные паттерны. Несмотря на принципиальную подвижность денег [transferability], люди всячески стремятся встроить [embed] их в определенное время, место и социальные отношения. Таким образом, не существует каких-то единых, универсальных, обобщенных денег. Есть множественные деньги. Люди производят разные денежные средства для многих, а возможно, и для каждого типа социального взаимодействия – подобно тому, как в разных социальных контекстах они используют разные языки. И «неправильное» использование тех или иных денег [monies], т.е. неправильный выбор социальных отношений – например, попытка предложить тысячедолларовую банкноту при покупке газеты – вызовет справедливый гнев, удивление или смех со стороны людей. Деньги, используемые для рациональных инструментальных актов обмена, не свободны от социальных ограничений. Это лишь особый тип социально формируемых денег [socially created currency], который подвергается воздействию соответствующих сетей социальных отношений и своего собственного набора ценностей и норм.

Здесь мы вступаем в область тонких терминологических разграничений. Некоторые аналитики предпочитают называть тот или иной объект «деньгами», только если он выпущен государством и последнее фиксирует его стоимость. Но и в этом случае мы вынуждены признать, что в одних только США правительства разных уровней выпускали банкноты, монеты и прочие средства платежа. Представьте, например, что в XIX в. в хозяйстве циркулировало более пяти тысяч банкнот, не считая многих тысяч фальшивок. Торговцы и банкиры должны были полагаться на инструкции по использованию этих банкнот, чтобы уследить за всем разнообразием денежных средств, ибо стоимость (равно как размеры и облик) банкнот варьировалась от банка к банку и от штата к штату. Вообще для клиентов банка было привычным делом уточнять, «какими именно деньгами они желают получить выплаты по своим денежным вкладам и какими именно простыми векселями следует брать в уплату» [Hammond 1967: 702-703]⁴.

Даже после того, как в 1863 г. Законом о национальных банках была введена единая национальная валюта американская денежная масса по-прежнему оставалась чрезвычайно разномастной. Новые национальные банкноты циркулировали наряду с платежными средствами, изобретенными во время Гражданской войны, среди них так называемые «гринбеки»⁵, процентные кредитные билеты, государственные векселя на предъявителя [government demand notes], почтовые и разменные деньги, а также золотые и серебряные сертификаты, более традиционные золотые монеты и серебряные разменные монеты [см.:

⁴ Степень неоднородности государственных векселей превышала степень вариации их экономической стоимости. Кроме того, банки часто выпускали векселя, изображавшие отдельных индивидов и сцены, понятные только в их локальном контексте. Превосходная коллекция подобных иллюстраций содержится в работе «Наиболее известные первые американские банкноты, 1810–1974» [Christie's Catalogue 1990].

⁵ В качестве «законных платежных средств» использовались также неразменные казначейские билеты, выпуск которых был разрешен тремя законами, принятыми Конгрессом США (первый закон, принятый 25 февраля 1862 г., разрешил выпуск гринбеков до 450 млн. долл.). Гринбеки являлись законным платежным средством по всем частным или государственным долговым обязательствам, за исключением импортных пошлин и процентов по государственным долговым обязательствам // <http://www.cofe.ru/Finance/russian/4/54.htm>. – Прим. перев.

Friedman and Schwartz 1971: 20-29]. Все эти официально признанные денежные средства во многих случаях были предназначены для тех или иных целей. Например, при помощи гринбеков можно было совершать большинство платежей, но их нельзя было использовать для уплаты таможенных пошлин на импортные товары или процентов по облигациям и векселям. В свою очередь золото хотя и предназначалось преимущественно для зарубежных транзакций, в определенных случаях использовалось также и для внутренних платежей – например, таможенных сборов⁶. Сохранялись и региональные различия, поскольку Западное побережье по-прежнему пользовалось главным образом наличными деньгами. И тем не менее в целом после Гражданской войны банкноты американского государства стали более единообразными⁷.

Однако денежные единицы [currencies]⁸ создаются не только государством. В определенное время магазины, предприятия и прочие организации в частном порядке выпускали бумажные деньги и разменные монеты. Вообще до того, как в 1862 г. Конгресс запретил подобную практику (и даже после этого), американцы реагировали на периодический дефицит разменных монет весьма изобретательно – производя денежные субституты [substitute currency]. Есть даже пример «церковных денег»: в 1792 г. церковь города Шенектади (штат Нью-Йорк), выпустила четырехпенсовые денежные знаки [Nussbaum 1964: 42]. Еще более интересный пример – медные центы, так называемые «монеты трудного времени» [hard times tokens]⁹, которые в 1830-е гг. использовались торговцами одновременно в целях коммерческой рекламы и в качестве мелких разменных монет. Бывало, монеты с патриотическими эмблемами или политическими лозунгами, высмеивавшими политику президента Джексона, оживляли процесс экономического обмена. Опять-таки, во время Гражданской войны, когда серебро приобрело бóльшую ценность в качестве металла, нежели в качестве монет, выпускаемые частным образом «шинпластеры» (мелкие бумажные деньги) и тысячи монет, выпущенных торговцами и политиками, заменяли деньги в повседневных транзакциях. И значительная масса частных золотых монет оставалась в обращении вплоть до 1864 г. [см.: Low (1900) 1955; Falkner 1901; Barnard 1917].

Более того, если отвлечься от деятельности правительств, организаций и предприятий, мы увидим, что люди сами постоянно делают две вещи: во-первых, превращают определенные предметы (например, сигареты, почтовые марки, жетоны на метро или билеты на бейсбол) в денежные эквиваленты; а во-вторых, они так приспособливают выпускаемую правительством валюту, что имеет смысл рассматривать ее как разные деньги. Именно в

⁶ О других примерах ограниченности сферы использования платежных средств см.: [Breckinridge 1903: 124-126; Kemp 1956: 59-93].

⁷ Р. Бенсел [Bensel 1990] считает монополизацию государством выпуска валюты еще одним свидетельством общей тенденции централизации государственной деятельности во время и после Гражданской войны. Однако денежная система Юга оставалась в состоянии «несусветного хаоса» [Nussbaum 1964: 123], поскольку всевозможные бумажные деньги выпускались не только Конфедерацией, но и всеми входившими в нее штатами и муниципалитетами, а также государственными банками.

⁸ Денежные единицы [currencies], или валюты, подразумевают различие вещных форм денег. Множественные деньги [monies] – более общее понятие, включающее, помимо различия денежных единиц, различные способы их получения и использования. – *Прим научн. ред.*

⁹ «Монеты трудного времени» названы в честь Депрессии во время президентства Мартина ван Бурена (1837-1841 гг.) и чеканились в США с 1832 по 1844 г., выполняя функцию политической сатиры, а также заменяя обычные монеты, которые в результате можно было не использовать, а копить // <http://www.cyberbee.com/campaign/medal.html>; http://www.civilwartokens.com/hard_times_tokens.htm; <http://www.rarecoin.com/collect/tokens.html#hardtimes>. – *Прим. перев.*

этом значении я и использую данный термин. У этих объектов нет общих физических характеристик. Они классифицируются в качестве разных денег в силу того, что люди используют их определенным образом и приписывают им определенный смысл – в силу разграничений, которые они приносят в повседневную социальную жизнь. Я попытаюсь показать, что целевое использование социальных денег – явление столь же мощное, сколь и официальное создание законных средств платежа.

Забавно, но когда речь заходит о деньгах, «народная социология» [folk sociology], похоже, оказывается мудрее академической. В своей повседневной жизни люди понимают, что деньги не являются чем-то абсолютно заменяемым [fungible]: ведь несмотря на анонимность долларовых банкнот, «доллар доллару рознь». В обыденной жизни мы приписываем тому или иному виду денег особое значение и используем их определенным образом. Иногда подобное целевое предназначение денег [earmarking] проявляется весьма конкретно. Например, Л. Рейнуотер, Р. Коулман и Дж. Хэндел в работе, посвященной исследованию поведения домохозяек – представительниц рабочего класса, описывают тщательное ведение «бухгалтерии жестяных банок» [tin can accounting], распространенное в этой среде: деньги, предназначенные для разных нужд (погашения кредита за жилье, платы за коммунальные услуги, для развлечений и т.д.), хранятся порознь в отдельных банках или надписанных конвертах [Rainwater, Coleman, Handel: 1959: 154-167]. В своем известном исследовании У. Бакк описывает, как в 1930-е гг. жены безработных использовали керамическую посуду для разграничения источников дохода, предназначенных для различных целей: например, выручка от сдачи внаем свободной комнаты могла пойти на выплату кредита за жилье, а заработок ребенка – на покупку школьной одежды [Bakke (1940) 1969: 142-143].

Целевое предназначение денег [earmarking]¹⁰

Как происходит процесс социального целевого распределения денег? Поиск ответа на этот вопрос – вторая задача моего проекта. В конце концов, физическая однородность современных денег не подлежит сомнению. Но как же тогда люди выделяют для себя разные виды денег из того, что с такой легкостью воспринимается как нечто единое? Несколько любопытных объяснений подобного разделения денег приводят антропологи, однако их описания касаются только первобытных денег [primitive money]. Например, этнографические исследования показывают, что в некоторых первобытных сообществах деньгам приписываются особые качества и особая ценность, не зависящая от их количества. Важно не сколько имеется денег, а *какие* они. Множественные денежные единицы [multiple currencies] и, используя термин К. Полани, «целевые» деньги [special purpose money] [Polanyi 1957: 264-266] порою существовали одновременно в одном и том же поселении. При этом у каждого вида денег была своя, ограниченная сфера использования (например, только покупка каких-то определенных товаров или услуг), свои особые способы распределения и формы обмена, а в некоторых случаях и определенная категория пользователей [см., например: Bohannan 1959]. Например, в небольшой традиционной общине на островах Россел в юго-западной части Тихого океана мелкие монеты использовались только женщинами. А на западе Тихого океана на Каролинских островах (в частности, на острове Яп) бусы из раковин служили «женскими деньгами», в то время как мужчины использовали в качестве денег более ценные крупные камни [Baric 1964: 422-423; Sumner (1906) 1940: 140].

Часто целевые деньги [special monies] ранжировались соответственно требованиям морали или ритуалов: одни виды денег годились для приобретения еды, но на них нельзя было купить жену; другие можно было использовать только в качестве подарка на похороны,

¹⁰ Earmarking переводится нами по-разному в зависимости от контекста – как целевое предназначение, обозначение или распределение денег по способам использования. – Прим. научн. ред.

свадьбу или откупных за убийство; третий вид денег использовался только для выплаты ущерба, связанного с прелюбодеянием, оскорблением, в качестве платы за то, чтобы быть похороненным, или за магические обряды. В подобном контексте деньги «неправильного» или низшего типа – даже если их много – оказываются бесполезными или используются по пониженной стоимости.

Такие целевые деньги, метко названные М. Дуглас разновидностью первобытной купонной системы [coupon system], контролируют процесс обмена, упорядочивая и ограничивая использование и распределение денежных единиц [Douglas 1967]. В этом процессе деньги иногда выполняют экономические функции, выступая в качестве посредника в обмене [medium of exchange]. Но они выполняют также и функцию социального и сакрального «маркера», используемого для приписывания либо повышения статуса или при соблюдении ритуальных обрядов. Суть в том, что первобытные деньги были подвержены трансформации, превращаясь из абсолютно заменяемых в незаменимые, из обыденных – в священные.

А как обстоит дело с современными деньгами? Под влиянием экономических моделей большинство антропологов провели жесткую грань между первобытными целевыми деньгами с ограниченной сферой использования и современными «универсальными деньгами», которые, будучи представлены единой денежной единицей, не обременены функциями ритуального и социального контроля и могут эффективно выступать универсальным посредником в обмене. И лишь недавно антропологи начали подвергать сомнению представление о культурно нейтральных деньгах. В известном сборнике под редакцией Дж. Парри и М. Блоха демонстрируется неоднородность денег и показывается, как культурная матрица формирует множество символических значений современных денег [Parry and Bloch 1989]. Но поскольку приведенные примеры ограничены обществами, находящимися за пределами капиталистических центров, они не могут опровергнуть сложившиеся убеждения.

Социологическая модель должна показать, как, сколько и почему даже в современном мире и в самом сердце капитализма деньги несут на себе отпечаток сетей социальных отношений и систем смыслов. Причем сила контроля, накладываемых ограничений и проводимых разделений в этом случае не менее велика, чем в случае примитивных денег. В современном мире существование множественности денег может быть не столь заметно, как в случаях с первобытными раковинами, монетами, медными бляшками или камнями; однако невидимые границы не менее значимы. Иначе как бы мы, например, отличали взятку от награды или подарка, зарплату – от гонорара, а пособие – от жалования? Как мы определяем для себя разницу между выкупом, чаевыми, страховой выплатой, компенсацией за ущерб и премиальным вознаграждением? Да, между всеми этими выплатами есть количественные различия. Однако нет сомнений в том, что существование всех этих словесных обозначений обусловлено не только различиями в денежных суммах. Мы просто не сможем постичь мир денег, если упустим из виду эти качественные различия.

Некоторые скажут, что целевое распределение денег носит индивидуальный характер. Действительно, в новых психологических исследованиях опровергается представление о том, что психологически деньги воспринимаются как нечто единое, обобщенное, и напротив, утверждается, что деньги сопряжены с «множественной символизацией» [multiple sympolizations] [Lea, Tarpy, and Webley 1987: 335]. В увлекательной литературе по «субъективному бухучету» [mental accounting] показывается, как индивиды различают типы денег, и это ставит под вопрос исходную посылку экономистов о взаимозаменяемом характере денег. Например, даже при абсолютной идентичности полученных сумм люди совершенно по-разному воспримут неожиданный доход, если в одном случае речь идет о премии, а в другом – о наследстве [Thaler 1990; Kahneman and Tversky 1982].

Однако современные деньги несут на себе отпечаток отнюдь не только индивидуальных предпочтений. По наблюдению М. Мосса, деньги «по своей сути являются социальным

фактом» [Mauss 1914: 14]. Следовательно, целевое обозначение денег – это социальный процесс: деньги привязаны не столько к индивидам, сколько к определенным социальным отношениям. Существуют несколько различных способов подобного социального производства множественных денег: ограничение сферы использования денег, регулирование способов их распределения, изменение их внешнего вида, наделение определенных сумм особым смыслом, назначение надлежащих пользователей, обозначение приемлемых источников денег. Конечно, это касается не только денег, выпускаемых государством, но и всех прочих объектов, от жетонов и рекламных листовок до предметов искусства, вплоть до кулинарных рецептов и анекдотов – т.е. всего, что может участвовать в процессе социального обмена. Однако наша главная задача – попытаться показать, что именно там, где толкователи современности видят высшее проявление обезличенности жизни, – т.е. в государственном денежном обращении, – люди с завидным постоянством вводят разграничения и предписания, порождают неоднозначные смыслы, которые подрывают чисто инструментальные расчеты.

В данном исследовании рассматриваются фундаментальные трансформации, произошедшие в процессе обозначения денег в США в период с 1870-х по 1930-е гг. Для исследования и объяснения моделей вариаций в условиях и способах разграничения денег я выбрала четыре типа социальной среды: домашнее хозяйство, подарки, преподносимые родственниками и друзьями, институциональные деньги и моральные деньги. Рассмотрим вкратце каждый из этих типов.

Создание денег: четыре примера

Первый пример: домашние деньги

Как определяются деньги с точки зрения тесных родственных отношений? Какие деньги циркулируют в рамках семьи? Как они распределяются, как используются? Как изменение социальных и властных отношений между мужем и женой, родителями и детьми влияет на смысловое значение домашних денег? Посмотрим, например, как в конце XX столетия замужние женщины распоряжаются деньгами. Их деньги – не имеют значения, даны ли они мужем, заработаны в рамках домохозяйства или на рынке труда – обозначаются иначе, нежели обычный доллар. Они были получены по-разному, использовались на разные цели и даже имели разные наименования: «содержание» [allowance], «деньги на булавки» [pin money], «яичные деньги» [egg money], «масляные деньги» [butter money]¹¹, «деньги на расходы» [spending money], «карманные деньги» [pocket money], «подарок» [gift] или «помощь» [dole] и значительно реже – «зарплата» [wage], «жалованье» [salary], «заработок» [paycheck] или «прибыль» [profit].

Обращаясь к исследованию денег в семье, мы вступаем на территорию, изобилующую белыми пятнами. Забавно, что хотя именно деньги служат основным источником разногласий между мужем и женой, большой мозолью в отношениях между родителями и

¹¹ В США до Второй мировой войны яйца производились, как правило, на небольших фермах, и жены фермеров следили на этом процессом. Деньги, вырученные за продажу яиц, считались деньгами жены. Аналогично, жены сбивали масло, и деньги, вырученные за его продажу, считались их деньгами. Помимо этого, жены изготавливали всевозможные вещи в домашних условиях – плели кружево, пекли пироги и т.д. – и получали деньги за их продажу // <http://www.aeb.org/eggcyclopedia/egg-money.html>;
<http://www.georgiaeggs.org/pages/eggmoney.html>.

Подробнее о «яичных деньгах» и «масляных деньгах» см. также:

http://www.quest.stearns-museum.org/pages/Quest_III/activities3/butter.html. – Прим. перев.

детьми, о семейных денежных делах нам известно меньше, чем о насилии в семье или даже о сексе. И дело не только в том, что семьи неохотно открывают свою частную финансовую жизнь посторонним. Мужья, жены и дети зачастую обманывают друг друга, искажают или просто скрывают информацию друг от друга. Возможно, еще важнее то, что в соответствии с моделью «склепленной воедино» семьи [glued-together family] (Амартия Сен [Sen 1983]), вопрос о распределении денег между ее членами в большинстве случаев даже не обсуждается. Как только деньги попадают в семью, сразу же подразумевается, что так или иначе они будут справедливо распределены между ее членами и укрепят их коллективное благосостояние. При этом редко встает вопрос о том, сколько денег достается каждому человеку, как именно, от кого и за что он или она их получает.

Как ни странно, достаточно иллюстративен в отношении скрытого мира семейных денег период 1870–1930 гг. Это было время, когда складывалось общество потребителей, и американцы с невиданным прежде воодушевлением принялись писать о деньгах и изучать денежные вопросы. Бюджетные обследования домашних хозяйств содержат множество примеров того, как тратили свои деньги представители рабочего класса и низшего среднего класса. Представители же американского среднего класса раскрывали тайны своих семейных бюджетов в анонимных статьях-признаниях, публикуемых популярными журналами. Таким образом они выставляли на всеобщее обозрение происходящую в частной жизни борьбу вокруг семейного кошелька.

Каким образом «деньги жены» выделялись из общего бюджета домохозяйства? Прежде всего, методом их распределения. В иерархически структурированной семье мужья отдавали женам часть своего дохода. В высшем и среднем классе жены получали от своих мужей нерегулярную помощь или (реже) регулярное содержание на ведение домашнего хозяйства, в том числе на бытовые предметы и одежду. В рабочем классе, напротив, жене передавался весь заработок мужа с тем, чтобы она распорядилась семейными деньгами и распределяла их. Получаемая женой сумма денег определялась не эффективностью или величиной ее вклада в домашнее хозяйство, а господствующими убеждениями относительно того, какой эта сумма должна быть. Следовательно, повышение зарплаты мужа не обязательно означало увеличение содержания жене на ведение домашнего хозяйства. Согласно гендерной экономической теории это могло означать простое увеличение количества личных денег мужа.

С юридической точки зрения, домашние деньги являлись собственностью мужа. Даже если женщине удавалось сэкономить какую-то часть того, что было ей выдано на ведение хозяйства, по закону считалось, что эти деньги все равно принадлежат ее мужу. Например, в 1914 г. Чарльз Монтгомери подал судебный иск против своей жены Эммы за то, что за 25 лет их совместной жизни она сэкономила 618 долларов и 12 центов из денег, выделенных ей на ведение хозяйства. Судья Блэкмен из Верховного суда Бруклина решил дело в пользу мужа, утверждая, что «сколь бы экономной и разумной ни была жена, если деньги... изначально принадлежали мужу, то они по-прежнему остаются его собственностью» [*New York Times*, December 16: 22]. Таким образом, способы получения женами дополнительных наличных денег сводились к разнообразным техникам воздействия на мужей: просьбам, обману и лести, откровенному попрошайничеству, иногда даже сексуальному шантажу.

Если эти методы не срабатывали, жены прибегали к ряду скрытых финансовых стратегий – от обшаривания карманов до подделывания домашних счетов. Некоторые методы были довольно рискованными. В 1905 г. в городе Буффало миссис Шульц доставила своего мужа Джозефа Шульца в полицейский участок. Как выяснилось, мистер Шульц, желая прекратить ночные вылазки жены за мелочью, остававшейся в карманах его брюк, поставил в кармане маленькую мышеловку. В два часа ночи ловушка захлопнулась, а на следующее утро муж оказался в полиции. Нью-йоркский правоведческий журнал «Скамья и решетка» с удовлетворением отмечал по этому поводу, что судья отклонил иск жены и подтвердил

право мужа устанавливать мышеловки в целях защиты своих мелких карманных денег [3 *Bench and Bar* 6].

Перемены в гендерных отношениях повлияли на методы выделения денег замужним женщинам. В начале XX в. роль женщины как потребителя стала более существенной, и традиционная «помощь» и выпрашивание оказались уже неэффективными. Более того, подобная практика шла вразрез со все укрепляющейся тенденцией к равенству в семье. В качестве более справедливого метода сначала поощрялось выделение денежного содержания, т.е. более определенных и регулярных сумм на ведение хозяйства. Однако впоследствии (в 1920–1930 гг.) эксперты, изучавшие эффективность ведения домашнего хозяйства, заклеили его как неудовлетворительную форму выплат современным женам. Новым культурным идеалом стали совместные счета [joint accounts].

Деньги жены также обозначались в зависимости от способов их использования. Подразумевалось, что это деньги на ведение домашнего хозяйства, т.е. необходимая сумма, ограниченная расходами семьи и не включающая деньги на личные нужды. Подразумевалось, что карманные деньги из общего бюджета могут выделяться мужьям и детям, но не женам. Использование денег женщинами несло на себе отпечаток гендерных отношений, даже если они сами их заработали. Заработок женщин по-прежнему обозначался особо и использовался иначе. Например, в фермерских семьях деньги, вырученные женщинами за продажу яиц и масла, отделялись от денег мужчин, полученных за продажу пшеницы и кукурузы, эти деньги использовались по-разному. В 1920–1930 гг., по мере того, как все большее число женщин вливалось в рынок труда, их заработки, независимо от величины, рассматривались как «деньги на булавки» [pin money] и вспомогательный доход на дополнительные нужды семьи или, в случае более состоятельных семей, – деньги «на забавы» [fun money], которые можно было тратить на что угодно. «Деньги жены», независимо от их количества, по-прежнему считались легковесным, менее серьезным заработком, нежели заработная плата мужа.

Пример домашних денег показывает некоторые ограничения сугубо рациональной модели денег: распределение и использование денег замужних женщин определялись не только соображениями экономической эффективности, но также сложным комплексом воззрений на семейную жизнь, меняющимися гендерными отношениями и принадлежностью к социальному классу.

Второй пример: деньги как подарок

Социальные отношения родства и дружбы придали деньгам сентиментальный оттенок, превратив их в подарок. Сегодня согласно недавно проведенному исследованию американцы ежегодно тратят 45 млрд. долл. на денежные подарки, включая наличные деньги, чеки и подарочные сертификаты [*Volumetric Study of the Gift-Giving Market* 1986]. Однако обычно считалось, что деньги разрушают экономику дарения подарков [gift economy], ибо они вносят неподобающие и слишком явные рыночные элементы в сентиментальный обмен. Тем не менее денежные подарки появились в Соединенных Штатах в начале XX в. как качественно иной, персонализированный тип денег. Американцы оказались удивительно находчивыми в «изобретении» подарочных денег: например в конце XIX в. тысячи обычных монет превращались в «знаки любви», на них выгравировывались сентиментальные послания, благодаря чему монеты становились популярным романтическим подарком любимому человеку или подарком по случаю семейных торжеств – дня рождения, свадьбы или годовщины какого-либо события [Campbell 1972; McClure 1976].

В первые два десятилетия XX в. деньги проникли в стремительно развивавшуюся тогда экономику дарения подарков, трансформируясь в «подарочные деньги» самыми разными способами. Например, в 1910 г. компания «Американ экспресс» первой начала

рекламировать денежные переводы [money orders] как «уместный рождественский подарок» [из архивных материалов компании]. А в 1920-е гг. компании – производители поздравительных открыток выпустили на рынок специальные открытки, которые прикладывались к деньгам, посылаемым друзьям и родным к праздникам и на дни рождения [Chase 1926: 152-155; архив Холлмарк¹²]. Даже в учебниках по этикету постепенно стали появляться рекомендации по поводу того, как делать подарки в денежной форме на свадьбы, юбилеи и крестины.

Подарки в форме денег были приняты не только среди представителей средних или высших классов. Например, эмигранты пересылали денежные переводы свои родным не только для практических нужд (допустим, для покупки билета на пароход или расплаты с долгами), но и в качестве подарков на дни рождения, рождество, пасху и к другим праздникам [Thomas and Znaniecki (1918–1920) 1958; Breckinridge 1921: 86]. В целом такие переводы образуют самостоятельную моральную экономику.

Каким образом происходило обозначение денег в качестве подарка? Прежде всего, определялись люди, которым они предназначались. Например, в средних и высших классах обмен денежными подарками был возможен только между родственниками или близкими друзьями, в то время как в рабочей среде ограничений было гораздо меньше, и такие подарки были гораздо более распространены, особенно на свадьбы и крестины [Kinsland 1910: 7; Breckridge 1921: 101-103]. Подарки в форме денег посторонним людям – совершенно иной тип денежной единицы. И называются они тоже иначе: не «подарок», а «чаевые» [tip]. В начале века, когда чаевые получали все большее распространение, вспыхнула масса дискуссий о моральной и социальной стороне данного явления. Даже государством предпринимались попытки законодательно запретить эту практику и классифицировать чаевые как наказуемое мелкое преступление.

С точки зрения критиков, чаевые – это не подарок, а «грязные» [tainted] деньги; форма вымогательства [extortion], замаскированного под подарок. Ибо что означает преподнесение денежных подарков в отношениях между работодателем и работником? Это плата за особые знаки внимания, за «улыбку официанта или защиту от нелюбезных взглядов» [Scott W. 1916: 96]. Подобные «сентиментальные соображения», заявляет автор проведенного в 1916 г. исследования практики дачи чаевых «Зудящая ладонь» [The Itching Palm] [Scott W. 1916: 28], искажают рыночные отношения, привнося элементы партикуляризма в безличный мир экономического обмена. Таким образом, таинство денежных подарков могло иметь место только между близкими или, по крайней мере, знакомыми людьми; в то время как обмен подарочными деньгами между посторонними рассматривался как действие совершенно иного характера.

Деньги можно превратить в подарок и физическим действием – например, положить обычные наличные деньги в нарядную коробочку. В начале 1900-х гг. женские журналы описывали массу сложных, трудоемких методик превращения обычных денег в деньги-подарок. Например, рассказывалось, как спрятать золотую монету в печенье или скрыть ее за рождественской печатью, как украсить долларовыми банкнотами пряжку на ремне или поместить их в рамочку [см., например: New Ways to Give Christmas Money 1912: 70]. Или еще: для денежных подарков можно использовать особые виды денег – например, золотые монеты или новые долларовые банкноты, которые достаточно необычны, чтобы послужить в качестве такого подарка. Появившиеся в 1905 г. подарочные чеки – еще один механизм превращения денег в подарок. Отличаясь своим внешним видом и указывая имя получателя, такие чеки были формально отделены от обычной наличности.

¹² Расположен в Лондонском университете, см.:

<http://www.goldsmiths.ac.uk/hallmark/research/resarchive.html>. – Прим. перев.

В зависимости от своего предназначения подарочные деньги также подразделялись на различные категории. Например, в некоторых учебниках по этикету содержались советы женихам и невестам выражать благодарность за денежные подарки сообщением, что именно было куплено на эти деньги [см.: Post (1922) 1937: 400]. Предназначение подарочных денег фиксировалось их физическим отделением путем хранения в другом месте. Например, деньги, подаренные на рождество, часто хранились дома в жестяных банках, а после 1910 г. – на чрезвычайно популярных счетах, созданных сберегательными банками для членов Рождественского клуба и предназначенных специально для «рождественских вкладов».

Таким образом, когда деньги попали в сферу личного обмена подарками между друзьями и близкими, они стали выступать не как мера полезности, но как сентиментальный подарок – проявление любви и внимания. Конечно, превратить деньги в подарок сложнее, чем книгу или цветы. Тем не менее деньги по-прежнему обозначаются как подарок, в зависимости от того, как и когда люди их получают и отдают, как они их преподносят и тратят.

Третий пример: институциональные деньги [institutional money]

Предназначение денег может определяться бюрократическими процедурами и официальными предписаниями, отличными от социального «одомашнивания» [domestication] семейных денег и персонализации подарочных денег. Эти вопросы образуют еще одно направление моего исследования. Что происходит, когда государство намеренно пытается нарушить однородность денег, создавая видимые различия между их видами? Ведь казначейские обязательства, юбилейные почтовые марки, бумаги об освобождении от налогов и даже создание карточных хозяйств [token economies] в рамках институтов тотального контроля – например, выпуск «денежных единиц для заключенных», – несомненно, ставят этот вопрос. Однако данное исследование сосредоточено на постоянном конфликте между наличными деньгами и натуральной помощью в американской системе социального обеспечения, который свидетельствует о явном нежелании государственных учреждений и частных благотворительных фондов давать деньги нуждающимся без ограничений на их использование [unrestricted money].

Эти учреждения всячески стремятся разграничивать благотворительные пожертвования и зарплату, тщательно контролируя расходование денег. На протяжении почти всего XIX в. и в начале XX в. это делалось посредством прямого регулирования ведения домашнего хозяйства: бедным предоставлялись одежда, топливо, еда и редко – наличные деньги. Или же эти организации выпускали специальные «продуктовые листы», в которых получателям такой помощи предписывалось не только, какие товары покупать, но где это делать. Впрочем, после 1920 г. появилась форма помощи наличными деньгами, которую многие эксперты в области социальной политики считали более благородным решением проблемы и способом расширить возможности выбора для бедных семей. В конце концов, доллар не несет на себе никаких видимых дифференцирующих отпечатков или явных рыночных ограничений. По крайней мере, так рассуждали занимавшиеся этим практики [Colcord 1923; 1936].

Несмотря на все разговоры по этому поводу, предполагаемая свобода денежных выплат оставалась иллюзорной. Денежные пособия по-прежнему считались совершенно иным видом денег, чем зарплата. На самом деле контроль за этими выплатами, возможно, даже усилился, ибо благотворительные организации здесь объединились с экономистами – специалистами по домохозяйствам в поисках лучших стратегий, обеспечивающих то, что они называли «разумным» использованием пособий. Социальные работники взялись за реформу семейных бюджетов с таким же рвением, с каким прежде они пытались повысить уровень нравственности в семье. Вооружившись бюджетными и бухгалтерскими книгами, социальные работники посещали дома бедняков, указывая им, что и где покупать, а порою

даже сопровождая и инструктируя домохозяек в их походах по магазинам [Gibbs 1916; Dunn 1922].

Чтобы еще более укрепить официальные представления о правильном расходовании денег, благотворительные организации пропагандировали множество институтов экономного ведения хозяйства – от сберегательных марок [savings stamps]¹³ до клубов экономного использования топлива и накопления средств на отпуск, – все они были нацелены на то, чтобы направить траты зависимых категорий населения в «нужное» русло [Brown 1899; Vrubaker 1906]. Насколько им это удавалось? Мои предварительные данные позволяют предположить, что между официальными и частными обозначениями денег существовало своего рода соперничество, ибо люди находили способы обойти бюрократические ограничения использования денег и зачастую тратили их так, что приводили наблюдателей из среднего класса просто в бешенство – например, платя за страховку на похороны деньгами, предназначенными для покупки еды.

Четвертый пример: моральные деньги [moral money]

В заключительной части моего проекта рассматриваются «моральные деньги» и, в частности, следующие вопросы: при каких условиях деньги обретают священную, религиозную или моральную ценность и когда они, напротив, становятся «грязными» деньгами [tainted money], унижающими своего владельца, будь то индивид или группа людей? Я рассматриваю прежде всего два примера: деньги, связанные с актом смерти [death money], как особую категорию ритуального платежа, и доходы от проституции как пример нравственно запятнанных денег. Мое более раннее исследование страхования и компенсаций за насильственную смерть позволяет предположить, что целевое выделение денег на выплаты по случаю смерти требует столь же сложной моральной работы, как и распределение домашних, подарочных и официальных денег, – хотя, разумеется, оно отлично от них. Что касается денег, оплачивающих сексуальные услуги, то здесь возникает ряд вопросов относительно того, как сочетание гендера, сексуальности и морали порождает особый вид хозяйства.

При поверхностном подходе к этим данным можно предположить, что деньги проникают в каждый уголок и каждую щелочку социальной жизни, – именно так, как и предсказывали социальные теоретики-классики. Однако на самом деле, куда бы мы ни посмотрели, мы видим, что люди активно изменяют форму существующих денег и создают новые. Приведенные исторические примеры множественности денег свидетельствуют о существовании сложной социальной экономики, скрытой в господствующей экономической парадигме универсальных, не имеющих качественных различий и рационализирующих рыночных денег. Исследуемые мною случаи – это не аномалии или исключения из правил, согласно которым функционируют свободные от ценностей рыночные деньги [value-free market money], а типичные примеры гетерогенности денег в современном обществе.

¹³ Программа сберегательных марок действовала в США с начала 1940-х гг. до 1970 г. Ее первоначальной целью была финансовая поддержка участия США во Второй мировой войне. В дальнейшем она была ориентирована на развитие навыков экономии и бережливости у молодых американцев и стимулировала их делать небольшие сбережения. Продавались марки номиналом в 10, 25 и 50 центов, 1 и 5 долл.; марки не регистрировались и не имели процентной ставки. Они поступали на почту и затем продавались в школах. Выпускались специальные патриотические альбомы и брошюры, информировавшие об этой программе. На марки общей стоимостью 18,75 долларов можно было купить сберегательную облигацию серии E номиналом в 25 долл. // <http://www.publicdebt.treas.gov/sav/savglosd.htm>. – Прим. перев.

Примечания

- Baker, Wayne E. What is Money? A Social Structural Interpretation, in: Mizruchi, Mark S. and Michael Schwartz (eds.) *Intercorporate Relations*. Cambridge, MA: Cambridge University Press 1987. P. 109-144.
- Bakke, E. Wight. *The Unemployed Worker*. Hamden, CT: Archon Books, 1969 [1940].
- Baric, Lorraine. Some Aspects of Credit, Saving and Investment in a Non-Monetary Economy (Rossel Island), in: Firth, Raymond and B. S. Yamey (eds.) *Capital, Saving and Credit in Peasant Societies*. Chicago: Aldine, 1964.
- Barnard, B.W. The Use of Private Tokens for Money in the United States, *Quarterly Journal of Economics* (1017). Vol. 31. P. 600-634.
- Bensel, Richard F. *Yankee Leviathan*. Cambridge, MA: Cambridge University Press, 1990.
- Bohannon, Paul. The Impact of Money on an African Subsistence Economy, *Journal of Economic History* (1959). Vol. 19. P. 491-503.
- Breckinridge, Sophonisba P. *Legal Tender*. Chicago: University of Chicago Press, 1903.
- _____. *New Homes for Old*. N.Y.: Harper & Brothers, 1921.
- Brown, Mary Willcox. *The Development of Thrift*. N.Y.: Macmillan, 1899.
- Brubaker, Howard. The Penny Provident Fund, *University Settlement Studies* (1906). Vol. 2. P. 62-65.
- Campbell, Louise M. Love Tokens, *The MANA Journal* (1972). Vol. 16. P. 4-17.
- Chase, Ernest Dudley. *The Romance of Greeting Cards*. Cambridge, MA: Cambridge University Press, 1926.
- Christie's catalogue. *Important Early American Bank Notes, 1810–1874*. N.Y.: Christie's Publications, 1990.
- Colcord, Joanna C. Relief, *The Family* 4 (March 1923). P. 13-17.
- _____. *Cash Relief*. N.Y.: Russell Sage Foundation, 1936.
- Coleman, James. *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990.
- Collins, Randall. Review of *The Bankers*, by Martin Mayer. *American Journal of Sociology* (1979). Vol. 85. P. 190-194.
- Douglas, Mary. Primitive Rationing, in: Firth, Raymond (ed.) *Themes in Economic Anthropology*. L.: Tavistock, 1967. P. 119-145.
- Dunn, Amy D. The Supervision of the Spending of Money in Social Case Work. *M.A. thesis*. Ohio State University, 1922.
- Falkner, Roland P. The Private Issue of Token Coins, *Political Science Quarterly* (June 1901). Vol. 16. P. 303-327.
- Friedman, Milton, and Anna J. Schwartz. *A Monetary History of the United States, 1867–1960*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1971.
- Galbraith, John Kenneth. *Money*. Boston: Houghton Mifflin, 1975.
- Ganssmann, Heiner. Money – a Symbolically Generalized Medium of Communication? On the Concept of Money in Recent Sociology, *Economy and Society* (August 1988). Vol. 17. P. 285-316.

- Gibbs, Winifred S. The Development of Home Economics in Social Work, *The Journal of Home Economics* (February 1916). P. 68-74.
- Giddens, Anthony. *The Consequences of Modernity*. Stanford, CA: Stanford University Press, 1990.
- Habermas, Jurgen. *The Theory of Communicative Action*. Vol. 2. Boston: Beacon Press, 1989.
- Hammond, Bray. *Banks and Politics in America*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1969 [1959].
- James, John A. *Money and Capital Markets in Postbellum America*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1978.
- Kahneman, Daniel, and Amos Tversky. The Psychology of Preferences, *Scientific American* (1982). No. 246. P. 160-173.
- Kemp, Arthur. *The Legal Qualities of Money*. N.Y.: Pageant Press, 1956.
- Kingsland, Mrs. Burton. *The Book of Good Manners*. N.Y.: Doubleday, 1910.
- Lea, Stephen E. G., Roger Tarpy, and Paul Webley. *The Individual in the Economy*. N.Y.: Cambridge University Press, 1987.
- Low, Lyman Haynes. *Hard Times Tokens*. San Jose, CA: Globe Printing Co., 1955 [1900].
- Mausse, M. Marcel. Les origines de la notion de monnaie, *Institut Français d'Anthropologie. Compte rendu des séances* (1914). No. 2. P. 14-19.
- Mazlish, Bruce. *A New Science*. N.Y.: Oxford University Press, 1989.
- McClure, Dudley L. Love Token Collecting Offers Romantic Glimpse of History, *Numismatic News Weekly* (February 14, 1976). P. 14, 20, 22.
- New Ways to Give Christmas Money, *Ladies' Home Journal* (December 1912). No. 29. P. 70.
- Nugent, Walter T.K. *Money and American Society, 1865-1880*. N.Y.: Free Press, 1968.
- Nussbaum, Arthur. *Money in the Law*. Chicago: Foundation Press, 1939.
- _____. *A History of the Dollar*. N.Y.: Columbia University Press, 1964.
- Parry, J., and M. Bloch (eds.) *Money and the Morality of Exchange*. Cambridge, NY: Cambridge University Press, 1989.
- Parsons, Talcott, and Neil J. Smelser. *Economy and Society*. N.Y.: Free Press, 1956.
- Polanyi, Karl. The Economy as an Instituted Process, in: Polanyi, Karl, et al. (eds.) *Trade and Market in the Early Empires*. Glencoe, IL: Free Press, 1957. P. 243-270.
- Post, Emily. *Etiquette*. N.Y.: Funk & Wagnalls, 1937 [1922].
- Rainwater, Lee, Richard P. Coleman, and Gerald Handel. *Workingman's Wife: her personality, world and life style*. N.Y.: Oceana Publications, 1959.
- Scott, Austin W. The Right To Follow Money Wrongfully Mingled With Other Money, *Harvard Law Review* (1913). Vol. 27. P. 125.
- Scott, William R. *The Itching Palm*. Philadelphia: Penn Publishing Co., 1916.
- Sen, Amartya. Economics and the Family, *Asian Development Review* (1983). No. 1. P. 14-26.
- Simiand, François. La Monnaie, Réalité Sociale, *Annales Sociologiques* (1934). Ser. D. P. 1-86.
- Simmel, Georg. *The Philosophy of Money*. Transl. by Tom Bottomore and David Frisby. L.: Routledge & Kegan Paul, 1978 [1900].
- _____. *The Sociology of Georg Simmel*. Ed. by Kurt H. Wolf. Glencoe, IL: Free Press, 1950 [1908].

- Smelt, Simon. Money's Place in Society, *British Journal of Sociology* (1980). Vol. 31. P. 205-223.
- Sorokin, Pitirim A. *Sociocultural Causality, Space, Time*. Durham, NC: Duke University Press, 1943.
- Sumner, William Graham. *Folkways*. N.Y.: Mentor, 1940 [1906].
- Swedberg, Richard. Economic Sociology: Past and Present, *Current Sociology* (1987). Vol. 35. P. 1-221.
- Thaler, Richard H. Anomalies: Saving, Fungibility, and Mental Accounts, *Journal of Economic Perspectives* (1990). No. 4. P. 193-205.
- Thomas, W.I., and Florian Znaniecki [1918-1920]. *The Polish Peasant in Europe and America*. N.Y.: Dover, 1958.
- Turner, Bryan S. Simmel, Rationalisation and the Sociology of Money, *The Sociological Review* (1986). Vol. 34. P. 93-114.
- Volumetric Study of the Gift-Giving Market*. N.Y.: American Express, 1986.
- Weber, Max. Religious Rejections of the World and Their Directions, in: Gerth, H.H. and C. Wright Mills (eds.) *From Max Weber: Essays in Sociology*. N.Y.: Oxford University Press, 1971 [1946]. P. 323-359.
- White, Harrison. Varieties of Markets, in: Wellman, Barry, and S.D. Berkowitz (eds.) *Social Structure: A Network Approach*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1988.
- Zelizer, Viviana. *Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States*. N.Y.: Columbia University Press, 1979.
- _____. *Pricing the Priceless Child: The Changing Social Value of Children*. N.Y.: Basic Books, 1987.

Взгляд из регионов

VR Как произошла потеря российским государством хозяйственной власти в начальный период реформ, и как происходит ее восстановление, или так называемая консолидация государства? Автор пытается проследить этот процесс, используя эмпирические материалы по сектору российских телекоммуникаций. Объектом исследования выступает российский сектор телекоммуникаций и его деятельность в постсоветский период. Предлагается рассмотреть ход трансформации в секторе в 1991–1997 гг. через призму истории создания и развития основной телекоммуникационной компании страны – холдинга «Связьинвест».

РЫНОЧНЫЕ РЕФОРМЫ В РОССИЙСКОМ СЕКТОРЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ: КОНСОЛИДАЦИЯ РЕГУЛИРУЮЩИХ ФУНКЦИЙ ГОСУДАРСТВА, 1991–2002

Бычкова Ольга Викторовна

Европейский университет в Санкт-Петербурге

Email: demon@eu.spb.ru; bvd@ulstu.ru

Развитый сектор телекоммуникаций является одним из наиболее важных элементов экономической системы современного общества. Без связи немыслима эффективная работа децентрализованной и динамичной рыночной системы. Эти принципы хорошо осознавались российским правительством, в начале 1990-х гг. вставшим перед проблемой реформирования отрасли связи¹. В наследство от советской эпохи новому государству досталась технологическая отсталость этой отрасли. Попытки реформаторов эпохи перестройки модернизировать техническую базу не привели к значительным улучшениям, а лишь способствовали деградации некогда единой монополярной власти советского государства в этой сфере².

Какие действия предпринимает новое российское государство для решения этих проблем? Какие изменения произошли на отечественном рынке связи после распада СССР? Как

Исследование проводилось при финансовой поддержке Института «Открытое общество» (OSF/RSS No. 761/2000) и проекта DEMSTAR Факультета политических наук, Университет Орхуса. Автор также выражает признательность SSRC-ITIC 2002 за возможность окончательной доработки текста и благодарит Владимира Гельмана, Вадима Волкова и Оле Нооргорда за комментарии и помощь при написании работы.

¹ В России понятие «связь» включает в себя различные услуги связи, – отрасль относится к так называемому ПТТ (почта, телефон, телеграф) типу монополии. С этим обстоятельством связана неадекватность использования иностранного термина «телекоммуникации», который в постсоветском дискурсе часто используется как синоним термина «связь». На Западе телекоммуникации включают только сектор связи, передаваемой посредством электрических сигналов, – то, что в российском дискурсе принято называть электросвязью. В представленной работе используется западное значение термина «связь», которым обозначается лишь сектор телефонной связи, или электросвязи. Другие направления работы отрасли связи не рассматриваются.

² Подробное описание этих тенденций см.: Campbell, Robert W. *Soviet and Post-Soviet Telecommunications: An Industry under Reform*. Boulder: Westview Press, 1995.

федеральные органы управления возвращали себе власть в секторе, «потерянную» в последние годы советского периода?

В представленной работе сделана попытка ответить на эти вопросы. Объектом исследования выступает российский сектор телекоммуникаций и его деятельность в постсоветский период. Цель автора – выявить основные этапы рыночных реформ и ход их реализации в секторе в 1991–1997 гг., показать итоги преобразований в секторе в конце 1990-х гг. Предлагается рассмотреть ход трансформации через призму истории создания и развития основной телекоммуникационной компании страны – холдинга «Связьинвест».

Теоретическим основанием работы служит предположение о том, что рыночную трансформацию в постсоветской России можно рассматривать как историю формирования экономической власти государства³. Это был период потери государственной власти и ее восстановления во всех отраслях экономики, – процесс «государственной консолидации», включающий различных социальных акторов и протекающий на разных политических аренах⁴.

Данная теоретическая позиция диктует выбор перспективы анализа рыночной трансформации в российском секторе телекоммуникаций. Основная идея заключается в рассмотрении истории реформ в секторе с позиции утверждения здесь экономической власти государства и формирования его способностей к регулированию рынка телекоммуникаций⁵. Эмпирическую базу работы составили более 800 источников – публикации в российских средствах массовой информации в период с 1991 по 2002 г., и около 30 нормативно-

³ Этот тезис основан на основных положениях работ исторической социологии, прежде всего, Чарльза Тилли (Tilly, Charles. *As Sociology Meets History*. N.Y.: Academic Press, 1981). Применение его идей на примере постсоветской России см.: работы Вадима Волкова (Волков В.В. Политэкономика насилия, экономический рост и консолидация государства // Вопросы экономики. 1999. №10. С. 44-59; Volkov, Vadim. Organized violence, market building, and state formation in post-communist Russia, in: Ledeneva, A., and M. Kurkchian M. (eds.) *Economic Crime in Russia*. London: Kluwer Law International, 2000. P. 43-61).

⁴ Данный тезис основан на основных положениях работы Карла Поланьи (Polanyi, Karl. *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. N.Y., Toronto: Farrar and Rinehart, 1944). Применение его идей к постсоветской России см.: работу Дэвида Вудраффа, который использует схему «консолидации» для описания развития денежной системы и бартерных отношений в России (Woodruff, David M. *Money unmade: Barter and the Fate of Russian Capitalism*. Ithaca: Cornell University Press, 1999).

⁵ Существуют и другие (в основном экономические) варианты анализа рыночных реформ в российском секторе телекоммуникаций. См.: Мильчакова И. Телекоммуникации в России: структурные реформы и повышение капитализации компаний // Вопросы экономики. 2001. № 7. С. 86-103; Шульцева В. Телекоммуникации мира и России // Мировая экономика и международные отношения. 1996. №9. С. 13-17; №11. С. 17-25; Campbell, Robert W. The Russian telecommunications sector: a status report, *PlanEcon Report* (1995). Vol. XI. No. 26-27 (<http://php.indiana.edu/~campbelr/publications.html>); Rytsareva, Elena. The telecommunications sector: signs of liberalization and globalization, in: Segbers K. (ed.) *Explaining Post-Soviet Patchworks*. Aldershot, Burlington, USA: Ashgate, 2001. Vol. 1. P. 228-243.

правовых актов⁶. Кроме того, были проведены 5 интервью с представителями одной из региональных ОАО «Электросвязь»⁷.

1. Основные цели и этапы рыночных реформ, 1991–1997 гг. Трансформация сектора как история ОАО «Связьинвест»

В советский период сектор телефонной связи, как и другие отрасли экономики, являлся монополией государства и директивно управлялся союзной структурой, Министерством связи СССР, и республиканскими министерствами. На местах сектор был представлен районными управлениями связью (РУС) и производственно-техническими управлениями связью (ПТУС). сектор был построен по принципу вертикальной интеграции, направленной на горизонтальное разобщение местных операторов и их соединение напрямую только с центрами республик и Москвой [схема 1].

После распада СССР российское государство придавало проблеме переустройства этой системы скорее административное, нежели политическое значение. Политика по отношению к сектору была побочным результатом тех изменений, которые происходили при приватизации и либерализации во всех отраслях экономики. В результате четкое описание программы рыночной трансформации в секторе можно найти лишь в академических исследованиях. Например, Роберт Кэмпбелл представляет следующую схему преобразований в секторе⁸. Целью реформ было создание такой структуры управления, которая сочетала бы автономию операторов, свободные цены, открытый доступ к различным сегментам рынка и государственное регулирование. При этом сосуществование государства и рынка в одном секторе не лишало бы рыночных агентов мотивов для получения прибыли. Для достижения этой цели предполагалось: а) приватизировать телефонных операторов и превратить их в независимые компании с реальными владельцами; б) заменить прямое вмешательство государства непрямым регулированием.

Правительственные чиновники, так или иначе соприкасавшиеся с работой сектора, предполагали, что реализация этой программы будет относительно простым делом. В основу виртуального проекта трансформации сектора были положены две идеи. Первая идея связана с преобразованием роли центральных органов управления сектором. Решено было принять закон, который переопределил бы функции Минсвязи и превратил его в нейтрального регулировщика рынка связи. Предполагалось, что подобным образом удастся «изгнать» государство с отраслевого поля и открыть путь формированию рынка телекоммуникаций. Вторая идея касалась превращения местных операторов связи в агентов нового рынка. Ожидалось, что, как только начнут действовать рыночные законы (через подписание указов о приватизации и либерализации), телефонная связь превратится в сектор, привлекающий большие инвестиции. Операторы связи получат право самостоятельно определять цены на собственные услуги, а это заставит их переориентироваться на развитие своего предприятия. Государство же будет наблюдать за процессами поиска денег и выступать арбитром в случае возникновения споров между отдельными фирмами. Таким образом, в стране начнет работать высокодоходный рынок телекоммуникаций.

Иллюзорность подобных представлений и невозможность их автоматического воплощения посредством подписания указов обнаружилось не сразу. В начале 1990-х гг. в

⁶ Для работы использовались материалы баз данных российских СМИ (<http://www.public.ru>, <http://www.securities.com.ru>) и российского законодательства («Гарант», «Консультант+»).

⁷ Интервью обозначены условными знаками: И1 – интервью с помощником генерального директора и И2 – интервью с финансовым директором одной из региональных ОАО «Электросвязь» (август 2000 г.).

⁸ Campbell, Robert W. *The Russian Telecommunications Sector: A Status Report*, 1995.

правительственных кругах принимались немногочисленные указы о правилах деятельности сектора, строились проекты по привлечению инвестиций и созданию новых организационных структур. А в это время в регионах телефонные операторы самостоятельно решали свои проблемы: вели бесконечные переговоры о ценах на собственные услуги с местными администрациями, придумывали пути закупки нового оборудования и старались привлечь иностранных инвесторов, выставляя на местные аукционы свои акции.

Создание в 1994 г. телекоммуникационного холдинга «Связьинвест», объединившего большинство региональных операторов связи, углубило расхождение представлений центральных органов управления и местных операторов. Для правительства данный холдинг выступал представителем всех агентов рынка телекоммуникаций. В некоторой степени это и был весь рынок, поэтому основные идеи реформ разрабатывались преимущественно по отношению к нему. Для местных же операторов «Связьинвест» был государственной компанией, созданной где-то на бумагах Министерства и имевшей к ним самое далекое отношение.

Конфликт представлений о холдинге обнаружился в конце 1995 г., когда по официальным документам «Связьинвест» существовал уже больше года. Оказалось, что данная компания реально никого собой не представляла и не имела никакой власти над входящими в ее состав компаниями. Перед правительством встали задачи доказательства своего права контролировать работу сектора в регионах и превращения «бумажных» прав собственности в реальные, – задачи, которые нельзя было решить лишь подписанием указа о существовании подобного контроля. Удалось ли решить эти задачи российскому государству? В поисках ответа на этот вопрос обратимся к истории «Связьинвеста».

2. «Фиктивная компания»: приватизация отделений связи и создание «Связьинвеста», декабрь 1992 – ноябрь 1994 гг.⁹

2.1. Местные операторы телефонной связи и их приватизация в 1992–1994 гг. После распада СССР операторы связи областного уровня (ПТУСы) были переименованы в «государственные предприятия связи и информатики» (ГПСИ). Они признавались «федеральной собственностью» и находились под юрисдикцией специального отдела ГКИ. Их статус определялся федеративными договорами, которые 31 марта 1992 г. были подписаны со всеми субъектами РФ¹⁰ (кроме республик Татарстан и Ичкерия).

22 декабря 1992 г. вышел указ Правительства о приватизации в отрасли связи в 1993–1994 гг.¹¹ Данный указ разделял виды связи внутри ГПСИов – почтовой, вещательной и телефонной. После разделения областные ГПСИ стали действительно

⁹ В данной работе я пропускаю описание деятельности сектора в 1990–1992 гг. См.: Campbell, Robert W. *Soviet and Post-Soviet Telecommunications: An Industry under Reform*.

¹⁰ Федеративные договоры от 31.03.1992 г. – «Договор о разграничении предметов ведения и полномочий между федеральными органами государственной власти Российской Федерации и органами власти суверенных республик в составе Российской Федерации»; «Договор о разграничении предметов ведения и полномочий между федеральными органами государственной власти Российской Федерации и органами власти краев, областей, городов Москвы и Санкт-Петербурга Российской Федерации»; «Договор о разграничении предметов ведения и полномочий между федеральными органами государственной власти Российской Федерации и органами власти автономной области, автономных округов в составе Российской Федерации».

¹¹ Постановление Правительства РФ № 1003 от 22.12.1992 г. «О приватизации предприятий связи».

телекоммуникационными компаниями, занимающиеся лишь оказанием услуг электросвязи, или телефонной связи.

В 1992 г. ГПСИы реорганизируются в открытые акционерные общества¹², и в течение 1994 г. приватизируются по первой схеме¹³. Можно выделить два этапа их приватизации – **политический** (ваучерный) и **денежный**.

Первый этап включал распределение акций между государством и рабочим коллективом предприятий. При рассмотрении вопроса о приватизации предприятий связи было принято решение о закреплении в федеральной собственности 51 и 25,5% обыкновенных акций предприятий на срок не более 3 лет (2.6, 2.7). До 1995 г. государственные акции переходили к ГФФИ, их право голоса в местных компаниях должны были осуществлять директора, назначенные Минсвязи¹⁴.

25% акций передавались в руки трудового коллектива¹⁵. Это были привилегированные акции, которые могли переводиться в обыкновенные после перепродажи. Кроме этого, обыкновенные акции, составляющие до 10% уставного капитала, продавались работникам по закрытой подписке со скидкой 30% от их стоимости с предоставлением рассрочки до 3 месяцев. Администрации предприятия связи – его руководителю, заместителям, главному инженеру и бухгалтеру – предоставлялось право на приобретение обыкновенных акций на общую сумму, составляющую до 5% уставного капитала. О возможности участия иностранных инвесторов во владении акциями этих компаний в указе ничего не говорилось.

Можно предположить, что на проведении подобной схемы приватизации настаивало Минсвязи. В начале 1990-х гг. в интервью с журналистами представители министерства доказывали необходимость сохранения контроля над отраслью за служащими предприятий, указывали на стратегическое значение связи для страны и опасность появления в ней посторонних владельцев, особенно иностранных инвесторов. Подобную схему приватизации могли требовать и трудовые коллективы предприятий связи. Как и в других отраслях, их основным мотивом было сохранение рабочих мест. Потенциально в качестве первого шага новые владельцы должны были приняться за сокращение рабочей силы, не желая содержать большой штат. Поэтому работники предприятий связи могли выступить главной силой, сопротивлявшейся продаже государственного пакета акций сторонним инвесторам.

¹² Указ Президента РФ № 721 от 01.07.1992 г. «Об организационных мерах по преобразованию государственных предприятий, добровольных объединений государственных предприятий в акционерные общества».

¹³ Указ Президента РФ № 1392 от 16.11.1992 г. «О мерах по реализации промышленной политики при приватизации государственных предприятий»; Указ Президента РФ № 1535 от 22.07.1994 г. «Основные положения государственной программы приватизации государственных и муниципальных предприятий после 01.07.1994 г.».

¹⁴ Указ Президента РФ № 341 от 29.12.1991 г. «Об ускорении приватизации государственных и муниципальных предприятий»; Постановление Правительства РФ № 96 от 10.02.1994 г. «О делегировании полномочий Правительства РФ по управлению и распоряжению объектами федеральной собственности».

¹⁵ по первой схеме приватизированы все предприятия связи страны, кроме «Уралсвязьинформ» (Пермская область), где трудовым коллективом был выбран второй вариант приватизации. Денежные аукционы здесь не проводились; основными акционерами являются «Связьинвест» (51%), трудовой коллектив (29%) и администрация «Уралсвязьинформа» (12%) (Гришанков Д., Локоткова С. Ничто не ценится так дорого, как откровенность // Эксперт. 1996. 2 ноября.).

Какими бы причинами ни объяснялся выбор данной схемы приватизации, его результат очевиден – правительство принимает вариант, который сводит к минимуму возможность участия аутсайдеров в работе сектора.

Второй, «денежный этап» приватизации телефонных операторов включал продажу пакетов акций (не менее 15–25%) по инвестиционному или коммерческому конкурсу на аукционах. Эти акции необходимо было распродать в течение года с момента утверждения плана приватизации. По данным Минсвязи, процесс их продажи был проведен на 80% в 1994 г.¹⁶ Что же случилось с акциями в действительности?

Нам не удалось обнаружить точной информации о судьбе свободных акций¹⁷. Можно только предположить, что они были распроданы на региональных ваучерных аукционах и скуплены инвестиционными фондами с целью дальнейшей перепродажи. Сроки их продажи и размер пакета продажи (все акции сразу или частями) сильно различались по регионам. Так, 14,6% уставного капитала АО «Связьинформ» (Челябинская область) были проданы в июле 1994 г., 7,1% – летом 1998 г.¹⁸ 38% акций ОАО «Московская городская телефонная сеть» (МГТС) – в течение 1994–1995 гг.,¹⁹ в Петрозаводске пакет из 22% акций АО «Электросвязь республики Карелия» продается весной 1996 г.²⁰

Официально завершенная трансформация предприятий связи и превращение их в рыночных агентов растянулись на долгий срок. Реорганизация предприятий, их юридическое оформление, созыв всех акционеров и выбор совета директоров заняли два-три года. По данным СМИ, первые собрания акционеров некоторых региональных компаний прошли лишь в мае 1996 г. Что происходит в секторе телефонной связи до этого момента? Пока тянется процедура юридического оформления новых акционерных обществ, многие важные аспекты развития отрасли оказываются без внимания центральных структур управления. После акционирования²¹ региональные операторы получают достаточно большую степень свободы и пускаются, по выражению некоторых авторов, в «свободное плавание»²².

Прежде всего, сводится к минимуму и без того скудное бюджетное финансирование предприятий. Разные источники указывают различные суммы государственных вложений, однако вывод делается один: в то время отрасль связи развивалась практически без помощи

¹⁶ Итоги и перспективы: В министерствах и ведомствах // Экономика и жизнь (партнер). 1995. 6 февраля.

¹⁷ Чаще всего такой информацией не обладают и сами операторы. См. например: ОАО «Томсктелекома»: в 1998 г. доля «Связьинвеста» – 51%, на руках у населения – около 10%, остальные акционеры неизвестны (Портрет эмитента // Деловой Экспресс. 1998. 9 июня).

¹⁸ Всероссийский координационный центр и Челябинский Фондовый центр сообщает // Российская газета. 1994. 29 апреля. Последний государственный пакет акций «Челябинсксвязьинформа» будет продан // Деловой Экспресс. 1998. 17 июня.

¹⁹ *Знатнов А.* Телефон – не средство общения, а средство связи // Алло! 1997. 1 декабря. Главное об акциях крупнейших предприятий // Эксперт. 1996. 2 сентября.

²⁰ До выхода следующего номера // Коммерсантъ-Weekly. 1996. 16 апреля.

²¹ Федеральный закон «Об акционерных обществах», под действие которого должны были попасть приватизированные телефонные компании, был принят Государственной Думой лишь через год – в ноябре 1995 г.

²² *Щульцева В.* Телекоммуникации мира и России // Мировая экономика и международные отношения. 1996. № 11. С. 17.

государства. По некоторым данным, бюджетное финансирование отрасли снизилось с 16% общего объема капиталовложений в 1990 г. до 0,7% в 1996 г.²³

Не финансируемые государством, компании могли самостоятельно выбирать поставщиков оборудования. Получив долгожданную свободу, отечественные операторы, жившие раньше на полуголодном пайке из-за отсутствия оборудования, используют все средства для приобретения высококлассных западных образцов²⁴. Оборудование закупается всевозможное: разного класса, систем и фирм-изготовителей. Уже к концу 1995 г. на российской сети общего пользования работало оборудование как минимум 20 разных производителей. Плохая совместимость, особенно в части программного обеспечения, не только существенно снижала качество обслуживания, но приводила порой к выводу из строя отдельных звеньев общенациональной сети. Особенно отличались в закупках иностранного оборудования операторы крупных городов, которым легче было привлечь инвестиции, – Москвы, Санкт-Петербурга, Екатеринбургa и Новосибирска.

Кроме того, происходит процесс дальнейшего перераспределения акций компаний. Как уже отмечалось, первоначально возможность иностранного участия в российских телефонных компаниях точно не определялась²⁵. Общая линия, проводимая Минсвязи, была направлена на ограничение участия иностранного капитала. Однако многие инвесторы скупали акции предприятий связи, которые в середине 1990-х гг. стали самыми популярными на фондовых рынках. В общей сложности доля иностранного участия в компаниях местной связи возросла с 6 до 42% в 1992–1996 гг.²⁶ Так, в ОАО «Электросвязь» Ульяновской области иностранным инвесторам принадлежит 13,4% акций²⁷. В «Электросвязь Приморья» – 19,3%²⁸. В «Связьинформе» Нижнего Новгорода – 25% акций²⁹. В ОАО «Электросвязь» Новосибирской области – 13,5% акций³⁰, а в «Челябинсксвязьинформе» – 13,8% акций³¹.

Что касается роли центральных органов управления на данном этапе развития сектора, то согласно программе реформ, она была сведена к минимуму³². Не была четко определена и сформулирована законодательная основа новой регулирующей функции центрального

²³ Баскаев К. Отечественные системы связи переключаются на мировые стандарты // Известия. 1996. 14 мая.

²⁴ «В то время ... много кредитов взяли на Западе. Закупили несколько АТС, междугороднюю станцию... У нас основной производственный фонд, самый дорогой был куплен тогда... Несколько АТС новых в районы области купили. Построили кольцо в городе, – все АТС между собой связали, оптико-волоконные линии связи, новая аппаратура... То, что успели» [И2].

²⁵ См. Постановление Правительства РФ № 1003 от 22.12.1992 г. «О приватизации предприятий связи».

²⁶ Кашилев С. Телекоммуникации могут развиваться быстрее // Независимая газета. 1997. 19 февраля.

²⁷ Годовой отчет 1999 г. ОАО «Электросвязь» Ульяновской области.

²⁸ Клименко О. «Амурсвязь» не захотела присоединиться, а придется // Золотой Рог (Владивосток). 2001. 26 июня.

²⁹ Луговой С. Связьинформ готовится к прыжку // Биржа (Нижний Новгород). 1997. 23 мая.

³⁰ ОАО «Электросвязь» Новосибирской области // Эксперт. 1998. 9 февраля.

³¹ ОАО «Связьинформ» Челябинской области // Эксперт. 1997. 21 апреля.

³² «На первом этапе министерство отказалось от функций оператора связи и хозяйственника» (Интервью с министром связи РФ Владимиром Булгаком (Судаков В. Инвестор выходит на связь // Деловой мир. 1995. 15 декабря).

органа управления. Было непонятно, какую функцию должно осуществлять Министерство по отношению к акционированным предприятиям, и в каких пределах вмешиваться в их деятельность. До 1992 г. Минсвязи действовало на основе Закона о Связи 1971 г. В июле 1992 г. появилось «Временное положение о Министерстве РСФСР по связи, информатике и космосу», на основе которого отрасль работала три года³³. Как замечает Кэмпбелл, складывалось впечатление, что документ был написан чиновниками Минсвязи и подписан Борисом Ельциным без долгих размышлений о сложности перехода от прямого управления к регулированию³⁴.

В это же время российское Минсвязи оказывается перед сложной проблемой управления сектором в этнических республиках, которые настаивают на праве собственного управления федеральной собственностью в секторе. В 1994 г. подписываются Договор и Соглашение с республиками Татарстан и Башкортостан, согласно которым часть федеральных полномочий по координации и управлению отраслью связи передается самим республикам³⁵. В этих республиках предприятия связи приобретают особый статус собственности «совместного ведения».

Таким образом, к 1994 г. сектор представляет собой набор разрозненных, порой с неизвестными никому владельцами, приватизированных акционерных обществ, занятых решением своих финансовых и технологических проблем. На это накладывалось сознательное «самоустранение» центральных органов управления, постепенно отдающих права контроля над работой сектора в отдельных регионах страны.

2.2. Идея объединения местных операторов. В 1994 г. фокус приватизационной политики правительства поворачивается в сторону определения судьбы 38% акций, которые находились в руках государства. Вариант их продажи отдельными пакетами через фондовый рынок отвергается сразу – из-за длительности процесса и сохранения идеи контроля государства над информацией. Тогда в правительстве возникают различные планы создания организации, которой можно было бы передать государственные акции и приватизировать, получив сразу большое вложение в госбюджет. Предлагается два основных варианта – объединение 76 ГПСИов в 12 региональных компаний или их объединение в единый холдинг³⁶.

Минсвязи было активным сторонником второго варианта развития сектора. Создание единого холдинга позволяло получить деньги на техническое переоборудование отрасли и осуществить централизацию инвестиционных потоков в одной структуре. Инвестиций в отрасли было много, однако вклады по отдельным сегментам рынка распределялись крайне непропорционально. Иностранные инвестиции, по данным Минсвязи, направлялись главным образом в объекты международной и междугородной связи («Ростелеком»), сотовой связи («Вымпелком Би-Лайн», «Московская сотовая связь»), предприятия международной системы

³³ Указ Президента РФ от 11.07.1992 г. (Российские вести. 1992, № 44). Федеральный Закон «О связи» (№ 15-ФЗ от 16.02.1995 г.) появился лишь в начале 1995 г. и сформулировал основные принципы работы сектора.

³⁴ Campbell, Robert W. *Soviet and Post-Soviet Telecommunications: An Industry under Reform*. P. 207.

³⁵ Договор РФ и Республики Татарстан «О разграничении предметов ведения и взаимном делегировании полномочий между органами государственной власти Российской Федерации и органами государственной власти Республики Татарстан» от 15.02.1994 г.; «Соглашение между Правительством РФ и Правительством Республики Башкортостан по разграничению полномочий по государственной собственности» от 25.05.1994 г.

³⁶ Campbell, Robert W. *Soviet and Post-Soviet Telecommunications: An Industry under Reform*. P. 206.

дальней связи («Комстар», «Голден-лайн» или «Совинтел»). В то же время привлечь деньги на развитие местных телефонных сетей не удавалось. Предполагалось, что объединение региональных предприятий позволит создать привлекательную для инвесторов структуру.

Кроме того, единый холдинг решал задачу контроля над работой сектора. Его создание стало бы завершающим моментом реализации программы реформ и позволило достичь одновременно несколько целей: а) изменить старую структуру управления, б) демонополизировать государственную собственность в) повысить доходности сектора, сделав телефонные компании привлекательными для инвестиций. В руки новой компании перешло бы управление местными операторами, а Минсвязи стало выполнять регулирующие функции³⁷.

Эти идеи нашли воплощение в компании, которая появилась на свет в ноябре 1994 г. и получила название телекоммуникационного холдинга «Связьинвест»³⁸. Он консолидировал государственный пакет голосующих акций 88 региональных операторов телефонной связи большинства субъектов РФ. 100% акций новообразованного холдинга передаются в ведение ГКИ; на 51% акций распространяется мораторий продажи, установленный правительственным указом 22 декабря 1992 г.,³⁹ – они закреплялись в федеральной собственности до 1996 г.

2.3. Реакция на появление холдинга. Выделяются два основные реакции на появление холдинга со стороны местных операторов.

1) Открытый конфликт. В состав холдинга отказались войти компании Татарстана, Башкортостана, Якутии, Тувы, Ингушетии и Чечни. Несмотря на действие Федеративных договоров 1992 г., российское правительство предпочло не бороться с подобными компаниями и предоставило им право самостоятельно определять структуру собственности предприятий связи. В середине 1995 г. были подписаны Соглашения с республиками о разграничении полномочий в области связи⁴⁰.

2) Отсутствие реакции. Официально зарегистрированная передача прав собственности была менее опасной тенденцией, чем скрытый процесс ее потери, протекавший в большинстве регионах страны. Многие компании никак не отреагировали на создание новой структуры в секторе. Вряд ли можно сказать, что им было совершенно безразлично подобное

³⁷ «С "Связьинвеста" само министерство... откажется от ключевых функций и делегирует всю полноту "исполнительной власти" вновь созданной коммерческой структуре. Оставаясь "мозговым центром", обеспечивающим разработку и анализ стратегических путей развития российских телекоммуникаций, оно сосредоточится преимущественно на государственном контроле и регулировании, лицензировании операторов и сертификации средств связи» (Ерощенко А. «Связьинвест» предлагает большие проекты и такие же прибыли // Интерфакс АиФ. 1995. 16 октября).

³⁸ Указ Президента РФ № 1989 от 10.10.1994 г. «Об особенностях государственного управления сетью электросвязи общего пользования Российской Федерации»; Постановление Правительства РФ № 1297 от 25.11.1994 г. «О создании акционерного общества "Связьинвест"». Полное наименование холдинга – акционерное общество открытого типа «Инвестиционная компания связи» (ОАО «Связьинвест»). Холдинг зарегистрирован Московской регистрационной палатой, свидетельство о государственной регистрации № 038.439 от 18.09.1995 г.

³⁹ Постановление Правительства РФ № 1003 от 22.12.1992 г. «О приватизации предприятий связи».

⁴⁰ См. например, соглашение с Якутией («Соглашение № 10 между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Саха (Якутия) о разграничении полномочий в области связи» от 28.06.1995 г.).

объединение, но в тот момент оно казалось слишком абстрактным и далеким от реальной жизни⁴¹. В это время региональные компании решали множество собственных проблем: затянувшейся процедуры реорганизации в акционерные общества, необходимости обновления технологической базы и т.п.

К этим сложностям добавилась еще и проблема тарифной политики. Формально компании были независимы в определении уровня тарифов в своем регионе. На практике же региональные администрации часто вмешивались в работу независимых компаний. Возможность этого вмешательства была закреплена принятым 20 января 1995 г. Законом о связи⁴². Согласно Закону тарифная политика телефонных компаний в России формировалась следующим образом. Федеральная служба России по регулированию естественных монополий в области связи определяла тарифы на услуги связи. В каждом субъекте федерации служба имела подразделения, которые были включены в штат аппарата местной исполнительной власти и содержались за счет местных бюджетов. Специальным положением правительства за местными властями закреплялось право решающего голоса при определении тарифов⁴³. В результате введение в отраслевое поле региональных администраций не привело к становлению механизма тарифов, а лишь вынудило телефонных операторов налаживать связи с новым агентом⁴⁴.

В этих условиях реакция региональных операторов на появление холдинга «Связьинвест» вполне закономерна, – в большинстве случаев его создание остается незамеченным. В то время «Связьинвест» никак себя и не проявляет. Холдинг, состоящий лишь из трех человек, – директора, секретаря и бухгалтера, физически не мог представлять себя в советах директоров 88 компаний, тем более управлять их работой. Компания существовала лишь на бумаге и не была реальной структурой⁴⁵.

* * *

К концу 1995 г. сектор продолжает представлять собой набор разрозненных агентов, каждый из которых самостоятельно решает проблему инвестиций и оборудования.

«Самодетельность» операторов привела к двум основным последствиям. Во-первых, способствовала постепенной потере контроля над правами собственности в секторе. Акции местных операторов бесконечно продавались и перепродавались; иногда даже становилось

⁴¹ «Было постановление о “Связьинвесте”, вы отдаете 51% государству. Что мы? Встали в строй – шагайте ровно. Остальное все равно нам решать» [И1].

⁴² Закон о связи РФ (№ 15-ФЗ от 16.02.1995 г.), раздел 4, ст. 29.

⁴³ Постановление Правительства РФ № 793 от 07.08.1995 г. «О перечне услуг связи, на которые осуществляется государственное регулирование цен (тарифов)».

⁴⁴ «Мы, например, никогда не пойдем наперекор администрации. Зачем, мы ведь вместе живем, один хлеб едим?! Приходится их просьбы учитывать, мнения, требования... Они в обмен на это могут помочь с тарифами, с Министерством антимонопольной политики договориться... Или, представим, у нас контрольно-ревизионное управление, если где-то есть издержки, то губернатор может не выйти с инициативой проверки. Здесь же все условно, пока мы в России...» [И1].

⁴⁵ «Обследова здание Минсвязи на Тверской, 7, корреспонденты обнаружили там лишь один небумажный материальный объект, свидетельствующий о существовании "Связьинвеста", – кабинет замначальника отдела приватизации, который, как занимал в последнее время, так и занимает сегодня Александр Липатов, шеф госхолдинга с активами в 2025 трлн. рублей» (Малютин А., Проколов Р., Умаров М. Ситуация вокруг тендера АО «Связьинвест» // Коммерсантъ-Daily. 1995. 25 ноября).

невозможным установить их владельцев. Во-вторых, создала технологические проблемы развития сети. Национальная сеть электросвязи представляла собой жесткую увязку телефонных операторов на всех уровнях ее иерархии. Нарушение данного принципа неминуемо должно было сказаться на качестве работы и обслуживания клиентов. Отсутствие договоренности и координации действий между местными операторами снижали порой до нуля доступность для абонента услуг телефонной связи.

Необходимо заметить, что в подобных обстоятельствах создание единого холдинга соответствовало логике неолиберальной экономической теории. Аргументы сокращения издержек на получение инвестиций и концентрации технического контроля над сектором в одних руках выглядели достаточными оправданиями образованию структуры «вертикальной интеграции» – ОАО «Связьинвест». Однако вне внимания такой позиции (которой придерживались центральные власти) оставался тот факт, что любая эффективная вертикальная интеграция является результатом спонтанной самоорганизации экономических агентов, обусловленной рыночной необходимостью⁴⁶. В условиях слабого государства, не обладающего достаточной степенью концентрации инвестиционного и технологического контроля над работой экономики, попытки насильственного введения подобной структуры сверху неизбежно приводят лишь к созданию фиктивных конгломератов⁴⁷.

В таких обстоятельствах еще острее встал вопрос о наличии подобной концентрации государственной власти в секторе телекоммуникаций. Однако в 1994–1995 гг. проблема контроля не замечалась центральными властями, все внимание которых было направлено на перераспределение акций новообразованного холдинга. Рассмотрим, каким образом российскому правительству удалось провести продажу компании, которой в реальности не существовало.

3. «Продажа воздуха»: первая попытка приватизации, декабрь 1995 г.

Правила первой продажи «Связьинвеста» были разработаны представителями Российского центра приватизации (глава – Максим Бойко) и правительства (вице-премьер Анатолий

⁴⁶ См. например: *Уильямсон О.И.* Вертикальная интеграция производства / *Гальперин В.М.* (ред.) Теория фирмы. СПб.: Экономическая школа, 1995. С. 33-53.

⁴⁷ Неэффективность создания подобных конгломератов является побочным результатом действия одной из «институциональных ловушек» (*Полтерович В.М.* Институциональные ловушки и экономические реформы // *Экономика и математические методы.* 1999. Т. 35. Вып. 2. С. 3-20). Согласно Р.И. Капелюшникову в России сформировалась специфическая институциональная модель «стационарного перехода». Разрушение этой модели невозможно без изменения деятельности дисциплинарных механизмов (*Капелюшников Р.И.* Где начало того конца? (К вопросу об окончании переходного периода в России) // *Вопросы экономики.* 2001. № 1. С. 138-156). Однако любые попытки центральных органов к введению подобных механизмов наталкиваются на сопротивление доминирующих в экономике неформальных отношений (*Радаев В.В.* Деформализация правил и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности // *Вопросы экономики.* 2001. № 6. С. 60-79; *Stark D.* Recombinant property in East European capitalism, *American Journal of Sociology* (1996). Vol. 101, No. 4. P. 993-1027). В результате попытки реформ «сверху» проваливаются и появляются «нестандартные» формы взаимодействия рыночных агентов – неплатежи, бартер, торговля с региональными администрациями и т.п. Их доминирование задерживает дальнейшее развитие рынка, однако отказ от них невозможен, поскольку это парализовало бы функционирование экономики в целом. Так возникает самовоспроизводящаяся «ловушка», из которой нет выхода.

Чубайс)⁴⁸. 25% акций холдинга решено было продать зарубежным инвесторам, остальные 24% – отечественным. Устанавливается цена за холдинг – 1,4 млрд. долл. (2,9 трлн. руб.). 30 ноября 1995 г. официально объявляется, что итальянская компания STET стала победителем конкурса.

Однако договор о купле-продаже с инвесторами так и не был подписан. Официальная причина срыва сделки указывается в пресс-релизе РЦП от 23 декабря 1995 г.: «Российское правительство и компания STET не смогли прийти к соглашению относительно формы оплаты акций, являющейся для обеих сторон принципиальным вопросом. Несмотря на желание российского правительства найти компромисс, STET настаивал на форме оплаты, которая выходит за рамки правил проведения конкурса. Таким образом, продажа стратегического пакета акций... переносится на 1996 г.».

Выделяются следующие варианты, объясняющие причины неудачи этого аукциона.

1) Невозможность выполнения правительством требований инвесторов⁴⁹.

После победы на конкурсе итальянские инвесторы предлагают перевод денег на специальный блок-счет [escrow account]. Раньше речь о специальном счете заходила, но этот вопрос не акцентировался столь жестко. Российская сторона продолжает настаивать на перечислении денег в бюджет, причем в самые кратчайшие сроки. Инвесторам предлагается дополнительная гарантия российского Министерства финансов: в случае, если правительство не выполнит своих обязательств, оно гарантирует выкуп проданного пакета. Однако итальянские инвесторы отказываются от такого предложения.

С одной стороны, позиция российского правительства определялась жестко установленными сроками проведения аукциона. В информационном сообщении о проведении конкурса указывалось одно из обязательных условий: «оплата пакета акций в момент завершения сделки». В регламенте датой ее завершения значилось 22 декабря, и деньги за акции должны были поступить до этой даты. Перечисление денег на escrow-счет означало, что в бюджет они попали бы только после выполнения российской стороной своих обязательств, т.е., по оценкам экспертов, через 3-12 месяцев. Таким образом, если бы договор был составлен по условиям итальянской стороны, он нарушал бы условия проведения конкурса и мог послужить основанием для опровержения договора в судебном порядке. Однако, как показал опыт приватизации других крупных компаний в стране, подобные сделки редко расторгались, и вряд ли можно было ожидать подобного в данном случае.

Другой вопрос в том, что же, собственно, продавалось российской стороной. На конкурсе правительство представляло «Связьинвест» как существующую компанию, контролирующую всех местных операторов страны. Итальянские инвесторы должны были задаться вопросом о реальности подобной картины. Поэтому STET настаивал на переводе денег за акции холдинга на специальный счет, с которого эти средства могли быть сняты лишь при выполнении российской стороной ряда условий, выдвинутых итальянской компанией (лицензии, которые позволили бы точно определить возможности холдинга в регионах; контроль над установлением тарифов в регионах; право закупок оборудования для всех отделений телефонной связи).

Представленное выше описание работы сектора в 1994-1995 гг. показывает, что правительство не могло выполнить ни одно из указанных требований: «Например, одно из

⁴⁸ Распоряжение Госкомимущества РФ № 1225-р от 01.09.1995 г. «Об учреждении ОАО «Инвестиционная компания связи» (АО «Связьинвест»))».

⁴⁹ См. например: *Калиниченко Н., Привалов А.* Плохо в стране с конкуренцией – зато с консорциумами хорошо // Эксперт. 1997. 30 июня.

них – перерегистрация лицензий всех дочерних компаний, входящих в “Связьинвест”. Ясно, что перерегистрировать 85 лицензий до 22 декабря было невозможно просто физически»⁵⁰.

2) Дополнительной причиной срыва сделки могла стать позиция другого участника аукциона – Министерства связи.

В период подготовки и проведения конкурса Минсвязи никак не проявляет свое отношение к появлению в отрасли нового собственника. Министр связи Владимир Булгак комментирует ситуацию с продажей акций следующим образом: «У Минсвязи нет никаких комментариев. Сделка касается ценных бумаг, которые принадлежат ГКИ, а распоряжается ими РЦП. Мы продажей непосредственно не занимаемся»⁵¹.

Однако какие мотивы к недовольству продажей могли быть у Министерства связи? Если главной задачей ГКИ была продажа акций холдинга в установленный срок и получение необходимой суммы денег для бюджета, то Министерство оказалось в иной ситуации. С победителем конкурса по «Связьинвесту» ему предстояло работать. Именно новый инвестор, владелец пакета в 25% акций, получил бы официальный статус «стратегического инвестора» и стал бы участвовать в определении дальнейшей политики развития местных телефонных операторов. Возможно, Минсвязи приложило усилия для того, чтобы не допустить неожиданностей в этом вопросе, вследствие чего возник конфликт с правительством.

Истинное отношение Минсвязи к продаже 1995 г. прояснится лишь в 1997 г., и будет высказано Булгаком: «Тогда искали иностранную компанию, которая взялась бы модернизировать нашу систему связи. Т.е. нас сразу же замыкали в тиски – покупать оборудование несколько лет в Италии, да еще оно будет того качества, которое посчитают нужным итальянцы»⁵².

Таким образом, первая попытка продажи «Связьинвеста» закончилась полной неудачей. Главный вывод, который можно сделать из этой истории, касается мотивов центральных органов в данной продаже. На волне залоговых аукционов, которые были проведены в России в течение 1995 г., ГКИ и Минсвязи рассчитывали достаточно легко продать «бумажный» Связьинвест, руководствуясь задачами пополнения бюджета. Конечно, центральные органы знали, что «Связьинвест» в некоторой степени эфемерная компания: «Будем реалистами – “Связьинвест” пока представляет собой некую потенциальную возможность»⁵³. Однако реальная слабость данной «потенции» и, самое главное, расхождение формального и реального контроля центральных органов над определением работы сектора осознавались неполностью. Во время подготовки продажи стали всплывать подробности работы холдинга; выяснилось, что правительство фактически продавало кота в мешке. Устроители конкурса не могли уверенно оценить даже стоимость предмета своей продажи. В документах некоторых региональных операторов не было написано, что их контрольный пакет акций принадлежит «Связьинвесту» (например, не хватало пакета акций АО «Петербуржской телефонной сети»)»⁵⁴.

⁵⁰ Интервью с М. Бойко. STET отказался от покупки «Связьинвеста»: Мнения связистов об итогах сделки // Коммерсантъ-Daily. 1995. 26 декабря.

⁵¹ *Компанеец А.* Конъюнктура/Телекоммуникабельность // Коммерсантъ-Weekly. 1996. 10 декабря.

⁵² Российское телевидение. «Вести». 29 июля 1997. 20:00.

⁵³ Директор «Связьинвеста», Александр Липатов (*Малютин А., Проколов Р., Умаров М.* Ситуация вокруг тендера АО «Связьинвест» // Коммерсантъ-Daily. 1995. 25 ноября).

⁵⁴ *Збаровский К., Умаров М.* Ситуация вокруг АО «ПТС»: Игра в дочки-матери началась со скоры // Коммерсантъ-Weekly. 1995. 16 декабря.

Открытие двух фактов – а) невозможности получить реальные инвестиции под проект несуществующей компании и б) невозможности провести рыночную трансформацию путем самоустранения от контроля над работой экономики – можно считать основными результатами первой попытки продажи холдинга. Этот момент истории реформ поставил перед правительством вопрос о превращении «бумажных» прав собственности государства в секторе в реальные⁵⁵.

4. От «фиктивной компании» к реальности существования: процесс организационной консолидации, 1996–1998 гг.

Аукцион 1995 г. стал переломным моментом для осознания необходимости активного участия государства в создании реальной власти «Связьинвеста» на местах. С этого времени начался процесс восстановления экономической власти государства. Делаются первые шаги по установлению четкой границы между его агентами и агентами «рынка» в секторе (Министерством связи, «Связьинвестом» и региональными компаниями), переопределяются их позиции и модели взаимодействия друг с другом.

Можно выделить три основных способа восстановления власти государства на этом этапе реформ.

1. *Организационный способ* – изменение структуры действующих организаций сектора.
2. *Экономический способ* – установление контроля над финансовыми аспектами работы.
3. *Политический способ* – упразднение политически, экономически влиятельного отраслевого агента или снижение его статуса в формальной бюрократической иерархии государства.

4.1. Организационный способ контроля. «Связьинвест» и его дочерние предприятия.

Основная проблема, которую выявила продажа 1995 г., была неспособность холдинга управлять собственной структурой. Как уже указывалось, в состав «Связьинвеста» отказались войти компании шести автономных республик – Татарстана, Башкортостана, Якутии, Тувы, Ингушетии и Чечни. Однако даже те региональные компании, которые вошли в его состав, регулярно пытались отделиться от холдинга (например, в Нижнем Новгороде и Екатеринбурге). Руководству Минсвязи пришлось в течение полугода вести разъяснительную работу с губернаторами этих городов и объяснять, что нельзя строить региональные сети отдельно от общей сети страны⁵⁶.

«Связьинвесту» необходимо было приобрести реальный вес в собственном секторе. Какие действия предпринимаются для этого?

А. Закрепление представительства холдинга в регионах. Холдинг начинает обретать реальный вид и расширяет свой рабочий штат, ранее состоявший всего из трех человек. Изменяется позиция руководства холдинга по отношению к собственной компании⁵⁷.

⁵⁵ «Скажем так, первый блин комом... И то, что было сделано в ходе этих переговоров, – вот два тома документов..., – не пропало, это обладает уникальной ценностью для нас. Во-первых, это будет использовано при повторном конкурсе, а во-вторых, это – опыт. Такого объема сделок не было в постсоветское время, верно?» [Интервью «Эксперта» с А. Чубайсом (публикацию см. на личном веб-сайте Чубайса: www.chubais.ru)].

⁵⁶ Старостенкова Е. Приватизация «Связьинвеста» продолжает будоражить умы чиновников // Финансовые известия. 1997. 10 июля.

⁵⁷ «Узко мы понимаем слово "Связьинвест". На самом деле это понятие, этот проект гораздо больше, чем персоналии. И больше, чем вопросы, связанные с продажей его акций».

В марте–мае 1996 г. во всех местных компаниях проходят собрания акционеров, для многих из которых они стали первыми. Повестка собраний готовится за два месяца; до середины марта холдинг утверждает и делегирует уполномоченных лиц в регионы.

К концу 1996 г. представители «Связьинвеста» вошли в советы директоров всех региональных компаний. Это представительство положило начало постепенному переходу технологического контроля к центральным властям. Участвуя в работе советов директоров региональных компаний, представители «Связьинвеста» могли активно воздействовать на политику закупок оборудования по стране в целом.

Возможность создания холдинга подкрепляется и законодательным путем. В начале 1997 г. выходит приказ Минсвязи о протекционистских мерах по защите национальных производителей средств связи⁵⁸. Этот приказ предписывал предприятиям связи, работающим на сети общего пользования, «преимущественно применять оборудование отечественного производства, в том числе производимое на совместных предприятиях». Ответственность за контроль над поставками этого оборудования и полномочия по распределению денежных средств на поддержку промышленности передаются «Связьинвесту».

Еще до выхода этого приказа холдинг заключил договоры на 130 млн. долл. с компаниями «Сименс», «Алкатель» и «РФТ» на поставку коммутационного оборудования для операторов Курганской области, Мурманска, Ставрополя и Читы⁵⁹. Кроме того, было подписано кредитное соглашение с «Эриксоном», который до образования «Связьинвеста» работал с региональными операторами напрямую⁶⁰.

Приказ Минсвязи закреплял позиции «Связьинвеста» и решал проблему самостоятельной закупки оборудования местными компаниями. Теперь все оборудование (не считая старых контрактов) шло в Россию через холдинг. Возможность невыполнения этого правила пресекалась представителями «Связьинвеста» на местах.

Б. Разграничение полномочий центральных органов и местных администраций в работе сектора. Вторым препятствием на пути усиления власти холдинга на местах были тесные контакты между региональными компаниями и администрацией. Необходимо было четко определить границы полномочий центральных властей и местных администраций в работе сектора.

В 1996 г. подписывается ряд соглашений с краями и областями РФ о разделении полномочий в области связи⁶¹. По данным соглашения выделялось три уровня контроля в секторе: центральный, региональный и совместный, а также следующие правила их действия:

Интервью с А. Липатовым (*Умаров М.* Российские связисты ситуацию не драматизируют // *Коммерсантъ-Weekly*. 1996. 14 марта).

⁵⁸ Приказ Минсвязи РФ № 8 от 14.01.1997 г. «О мерах по защите интересов российских производителей телекоммуникационного оборудования».

⁵⁹ *Умаров М.* Не видит око, и зуб неймет // *Коммерсантъ-Weekly*. 1996. 27 сентября.

⁶⁰ *Кашулинский М.* Ericsson ставит на «Связьинвест 145 млн. долларов // *Сегодня*. 1996. 29 ноября.

⁶¹ См. например: «Соглашение № 2 между Правительством РФ и администрацией Иркутской области о разграничении полномочий в области транспорта, связи и дорожного хозяйства» от 27.05.1996 г.; «Соглашение № 3 между Правительством РФ и администрацией Ростовской области о разграничении полномочий в области транспорта и связи» от 29.05.1996 г.

- а) задачами исключительно центрального уровня являлись принятие актов по государственной политике в отрасли, разработка бюджетных, налоговых, кредитных актов в отрасли;
- б) в совместном ведении находились вопросы обеспечения федеральных и региональных программ развития отраслей;
- в) согласование с центральными органами назначения на должность руководителей федеральных предприятий связи⁶²;
- г) в обязанности регионального уровня входило обеспечение реализации государственной политики развития отрасли, приведение в соответствие с федеральными законами местных документов по вопросам связи.

Указанные меры позволили реализовать организационные преобразования в секторе. Они положили начало закрепления «Связьинвеста» на местах и перехода к нему контроля над техническими аспектами организации сектора. Тем самым укреплялась структура холдинга, а его позиция в отраслевом поле становилась более ясной.

4.2. Экономический способ. Представительство холдинга на местах позволило воздействовать также и на другой важный момент организации работы сектора – решение финансовых вопросов на местах.

А. Аудиторская проверка и единый регистратор. Перед центральными органами стояли задачи определить стоимость входящих в состав «Связьинвеста» компаний и его баланс в целом, а также собрать сведения обо всех акционерах региональных ОАО «Электросвязи». Для реализации этих задач принимается решение о назначении единого аудитора для всех компаний связи в стране. На собрании советов директоров на местах «Связьинвест» предлагает дочерним отделениям выбрать аудитором компанию «Аудит-Связь», которую холдинг учредил совместно с «Прайс Уотерхаус». За три-четыре года генеральный аудитор должен был собрать информацию и сделать заключение по консолидированному балансу холдинга. В течение 1996–2000 гг. проводится полная проверка региональных предприятий. В результате ее центральные органы управления получают экспертную оценку, аудиторскую проверку счетов и системы их ведения, оценку балансов и долговых обязательств телефонных операторов на местах⁶³.

Еще одной проблемой «Связьинвеста» было отсутствие единой системы регистрации сделок с ценными бумагами. По данным Минсвязи РФ, к 1996 г. 21% региональных операторов занимались реестрами акционеров самостоятельно, 53% передали их ведение неспециализированным регистраторам. Это создавало проблему учета акционеров телефонных операторов на местах. Принимается решение о переходе на единую систему регистраторов, которая позволила бы вести общие списки акционеров и не допускала утечки информации в случае конвертации акций региональных предприятий в акции холдинга⁶⁴. Реализуя это решение, «Связьинвест» рекомендует своим отделениям доверить реестры единому реестродержателю – АО «Регистратор-Связь». В течение 1996–1998 гг. большинство региональных операторов выполняют эту рекомендацию⁶⁵.

⁶² См. например: «Соглашение № 8 между правительством РФ и администрацией Хабаровского края о разграничении предметов ведения и полномочий в области электрической связи» от 24.07.1996 г.

⁶³ Дудин В. «Связьинвест»: Отказавшихся не будет // Финансовая Россия. 1997. 3 июля.

⁶⁴ Ероценко А. Связисты предъявили себе международный счет // Интерфакс АиФ. 1996. 17 мая.

⁶⁵ Чеберко И. Сколько стоит «Связьинвест»? // Коммерсантъ-Weekly. 1997. 23 июля.

Б. Централизация инвестиций и разрозненных операций с акциями.

В 1996–1997 гг. закладываются основы централизации инвестиционных поступлений. Доля локальных инвестиций отдельных компаний снижается до 5–7%, и основной финансовый поток начинает идти через центральную структуру холдинга.

Кроме того, представительство холдинга в регионах открывает путь и для становления контроля над операциями с акциями. С введением своих директоров в советы местных компаний «Связьинвест» использует право вето при попытках операторов провести дополнительную эмиссию. В течение 1996–1997 гг. многие региональные операторы (сначала ПТС⁶⁶, затем «Тюменьтелеком», нижегородский «Связьинформ», АО «Новосибирская Городская Телефонная Сеть» и др.⁶⁷) ставят на собраниях акционеров вопрос об увеличении уставного капитала компаний и дополнительной эмиссии своих акций. Однако наталкиваются на жесткое противодействие со стороны «Связьинвеста». После длительных дебатов в конце 1997 г. на очередном всероссийском совещании руководителей предприятий электросвязи было принято решение о переносе выпусков акций предприятий связи, как минимум, до весны 1998 г.⁶⁸

4.3. Политический способ контроля. Политический способ предполагает упразднение политически, экономически влиятельного отраслевого агента или снижение его статуса в формальной бюрократической иерархии. Данный способ был реализован по отношению к Министерству связи.

История консолидации государства в секторе выглядит следующим образом. Применяя организационный и экономический способы контроля, центральные органы не только берут в свои руки контроль над финансовыми и техническими аспектами работы местных компаний, но и укрепляют потенциал государства, прежде всего, его организационную сторону. Это было начало установления реальной, а не бумажной власти «Связьинвеста» в вертикальной структуре управления сектором телекоммуникаций. Делаются первые шаги по установлению контроля над техническими и финансовыми аспектами работы сектора.

Однако в этой истории было одно обстоятельство, которое могло повлиять на дальнейшее развитие событий, – отсутствие самостоятельности самого «Связьинвеста». Холдинг, если абстрагироваться от формальностей, был лишь подразделением Минсвязи и представлял собой довольно странную структуру, которая всем распорядилась, но ничего, или, точнее, никого собой не представляла. Когда возникла необходимость укрепления власти на местах и расширения рабочего штата, в советы директоров – вследствие кадрового дефицита «Связьинвеста» – чаще всего отправлялись работники Минсвязи. Участие их в деятельности таких советов позволяло воздействовать на принятие важнейших вопросов работы местных операторов⁶⁹. В результате все меры по закреплению власти холдинга проводились чиновниками из Минсвязи.

В какой-то момент положительная роль Министерства как главного агента консолидации государства могла обернуться отрицательной стороной. Необходимо было вывести Министерство с рынка и провести четкие границы его вмешательства в работу местных операторов. Для этого следовало усилить власть другой структуры – «Связьинвеста», который был бы способен к управлению госпакетом акций в региональных предприятиях.

⁶⁶ «Петербургская телефонная сеть» // Деловой экспресс. 1996. 30 апреля.

⁶⁷ Новости эмитентов // Деловой экспресс. 1996. 27 августа; 1996. 9 сентября; 1996. 24 сентября; 1996. 27 октября; 1996. 12 ноября.

⁶⁸ Выпуск акций компаний связи отложен до весны // Русский телеграф. 1997. 18 декабря.

⁶⁹ Бужкевич М. Связь – это нерв страны. И он натянут // Деловой мир. 1995. 29 июля.

Проблему решили самым простым способом – временным устранением Министерства. В марте 1997 г. выходит Указ Президента России об упразднении Минсвязи и создании Государственного Комитета по связи и информации⁷⁰. Эта политическая мера ставила перед собой три основные цели:

1) переход к регуляционной модели управления сектором. Минсвязи считалось символом советской системы управления, и его упразднение воспринималось как устранение прямого вмешательства государства в деятельность сектора⁷¹;

2) снижение статуса самого властного агента сектора. В бюрократической иерархии российского государства Комитет обладал меньшим статусом, чем Министерство⁷²;

3) повышение статуса «Связьинвеста». «Связьинвест» сначала в шутку, а затем всерьез стали называть «коммерческим министерством». Поскольку в то время было неясно, какие полномочия останутся у Комитета (закон о его функциях появился лишь через пять месяцев после роспуска Министерства)⁷³, нельзя было определить, какой «вес» в телекоммуникационном сообществе будет иметь возглавившая его фигура. Это побочно способствовало снижению статуса государственного института и приданию дополнительного авторитета холдингу.

В 2000 г. Министерство связи было восстановлено⁷⁴. Однако трехгодичный период его отсутствия предоставил возможность «Связьинвесту» усилить власть и авторитет в регионах. С позиции истории консолидации регулирующих функций факт упразднения Министерства в 1997 г. и восстановления его в 2000 г. выступает как интересный пример становления регулирующих функций государства в секторе. Эта политическая мера а) открыла путь развитию регулятивной модели управления рынком телекоммуникаций; б) «Связьинвест» получил время для превращения в рыночную организацию, контролирующую местных операторов; в) Комитет освоил статус наблюдающей структуры и затем передал его восстановленному Министерству.

5. Заключение: предварительные итоги рыночных реформ в секторе, конец 1990-х гг.

Итак, в 1996–1998 гг. действия федеральных властей были направлены на восстановление «потерянного» контроля над работой сектора и утверждение власти «Связьинвеста» в регионах. Выделяются три взаимосвязанных способа консолидации регулирующих функций государства – организационный, экономический и политический. 22 января 1997 г. на конференции перед журналистами министр связи РФ подвел первые итоги восстановления власти «Связьинвеста»: «В настоящее время холдинг распоряжается всем пакетом акций и инструментами управления телефонными компаниями России»⁷⁵.

⁷⁰ Указ Президента РФ № 249 от 17 марта 1997 г. «О совершенствовании структуры федеральных органов исполнительной власти РФ».

⁷¹ Умаров М. Александр Крупнов: В 2003 году в России будет 40–45 млн. телефонов // Коммерсантъ-Weekly. 1997. 17 мая.

⁷² «Все-таки министр и председатель комитета – это разные вещи... По положению, по статусу» [И1].

⁷³ Постановление Правительства РФ № 883 от 14.07.1997 г. «Об утверждении Положения о Госкомитете РФ по связи и информатизации».

⁷⁴ Постановление Правительства РФ № 265 от 28.03.2000 г. «Об утверждении Положения о Министерстве РФ по связи и информатизации».

⁷⁵ Бабич Д. Министерство связи довольно рынком // Независимая газета. 1997. 27 января.

Закономерно следует вопрос: что было дальше и действительно ли удалось восстановить «потерянный» контроль? Процесс трансформации в секторе продолжается до сих пор, что не позволяет сделать полные выводы о его конечных результатах. Однако наметим главные тенденции и дадим предварительную оценку преобразований [схема 2].

Основными результатами рыночных реформ на конец 1990-х гг. в секторе телекоммуникаций стали:

1. Проведение границы между государственным органом регулирования и рыночными организациями. В отличие от советского периода, Минсвязи отказалось от директивного управления сектором и не вмешивается напрямую в работу местных операторов. В отличие от первых лет постсоветского времени, оно не является бездействующим наблюдателем на рынке, а активно осуществляет свои регулирующие функции⁷⁶.
2. Введение новых требований работы рыночной организации и установление мер наказания за их неисполнение. В отличие от советского периода, местные операторы теперь не получают автоматическое право на предоставление услуг связи, а обязаны подтверждать его посредством лицензий и сертификатов используемого оборудования. Изменяется содержание работы Минсвязи, которое теперь использует механизмы сертификации и лицензирования как инструменты регулирования, а не прямого вмешательства. Вследствие этого на российском рынке телекоммуникаций действуют обязательные для всех правила работы (использования оборудования и предоставления услуг телефонной связи)⁷⁷.
3. Централизация прямого управления в руках рыночной организации («Связьинвест») и непрямого регулирования в руках государственной структуры (Госкомитета, с 2000 г. – Минсвязи)⁷⁸. Как результат, прекратились фрагментация отношений и самостоятельная деятельность местных операторов в вопросах инвестиций и закупок оборудования⁷⁹.

К каким практическим последствиям для развития сектора привело начало консолидации регулирующих функций государства? Прежде всего, были разработаны законы, регулирующие полномочия основных отраслевых агентов, приведена в действие система сертификации и лицензирования и утверждена власть центральных органов в лице «Связьинвеста» и Минсвязи. Более четкое осознание и оформление государственной политики по отношению к сектору способствовала его экономическому росту. Согласно мнению большинства аналитиков к 2000 г. в России сформировался развитый рынок

⁷⁶ «Есть региональные компании, есть Министерство связи, которое выдает лицензии и создает юридическую базу... «Связьинвест» занимается хозяйственной деятельностью. Министерство в это не вмешивается» [И2].

⁷⁷ «Так, в лицензии не будет написано о какой-нибудь услуге, например, пейджинговой связи или охранной деятельности, они придут и скажут: “Закон нарушаете. Идите, подавайте заявку о дополнительных услугах”... Если в лицензию дописываем что-то, деньги платим, тогда можем осуществлять хоть охранную деятельность. У них грозный инструмент – Связьнадзор. Они следят: вот, написано на этой АТС столько-то объема номеров – попробуй, прибавь! Обойти его нельзя, он пишет предписания, и это мощный рычаг государства» [И2].

⁷⁸ «Минсвязи – это та организация, которая определяет направление политики в отношении связи, а «Связьинвест» управляющую функцию на себя взял» [И1].

⁷⁹ «Мы самостоятельная организация, юридическое лицо, имеем свои банковские реквизиты. Ну, а дальше... дальше ограничения. «Связьинвест» следит за нами: идет развитие не в ту сторону. Например, раньше компания ставила телефонные номера, не думала, что будет дальше. Теперь «Связьинвест» нас регулирует в этом. Инвестиции нам добывает. Ну кто просто так деньги даст? Нужны гарантии, он их и дает» [И1].

телекоммуникаций, на котором представлены различные виды собственности. На сегодняшний день этот сектор является одной из наиболее преуспевающих отраслей новой российской экономики, демонстрируя высокие показатели развития и быструю окупаемость инвестиций⁸⁰.

Данные тенденции свидетельствуют об эффективности применения способов консолидации и успешных результатах восстановления власти государства в секторе. Была создана граница между «государством» (Минсвязи) и «рынком» (региональные «Электросвязи»). Являясь полурыночной, полугосударственной структурой, «Связьинвест» играет роль посредника между этими агентами и закрывает для Минсвязи возможность прямого вмешательства в деятельность операторов.

Таким образом, проведенное исследование показало, что *основной тенденцией постсоветского этапа истории сектора является начало консолидации регулирующих функций государства и становления его способности к эффективному регулированию рынка телекоммуникаций* [таблица 1]⁸¹.

Помимо этого вывода, в рамках работы также можно сделать замечания в адрес ставшей популярной в конце 1990-х гг. теории приватизации и слабости государства в России. Согласно этой теории история российских реформ представляется неудавшейся попыткой перераспределения общественных ресурсов, – слабого правительства, потерявшего контроль над принятием политико-экономических решений, и сильных социальных групп, обративших данное обстоятельство в собственную пользу⁸². Проведенное же исследование показало, что существует и иная интерпретация рыночных реформ, позволяющая посмотреть на этот период с позиции «консолидирующегося» государства – начального этапа формирования в России «сильного государства», способного к регулированию и контролю над рыночной организацией.

⁸⁰ Более подробное описание современного периода работы сектора и показатели его развития см.: Мильчакова И. Телекоммуникации в России: структурные реформы и повышение капитализации компаний // Вопросы экономики. 2001. № 7. С. 86-103; Rytsareva, Elena. The telecommunications sector: signs of liberalization and globalization, in: Segbers, Klaus (ed.) *Explaining Post-Soviet Patchworks*. Aldershot, Burlington, USA: Ashgate, 2001. Vol. 1. P. 228-243.

⁸¹ Конечно, существуют и недостатки современного государственного управления в секторе. Поскольку становление регулирующей роли государства является неоднозначным и длительным процессом, то, как правило, ему сопутствуют негативные моменты развития рынка. Для российского государства таким обстоятельством стало формирование «закрытого рынка» альтернативных услуг связи в различных регионах страны. См.: Голомолзин А.Н., Ломанова Н.В. О ситуации на рынках услуг сотовой связи // Вестник Министерства РФ по антимонопольной политике. 2000. № 1. С. 31-41.

⁸² Описание этих теорий см.: Бычкова О. Постсоветское рыночное реформирование: политэкономические концепции // ПОЛИС. 2001. № 6. С. 156-166.

Схема 1. Административная и технологическая модель отрасли связи, сектор телекоммуникаций/электросвязь в СССР

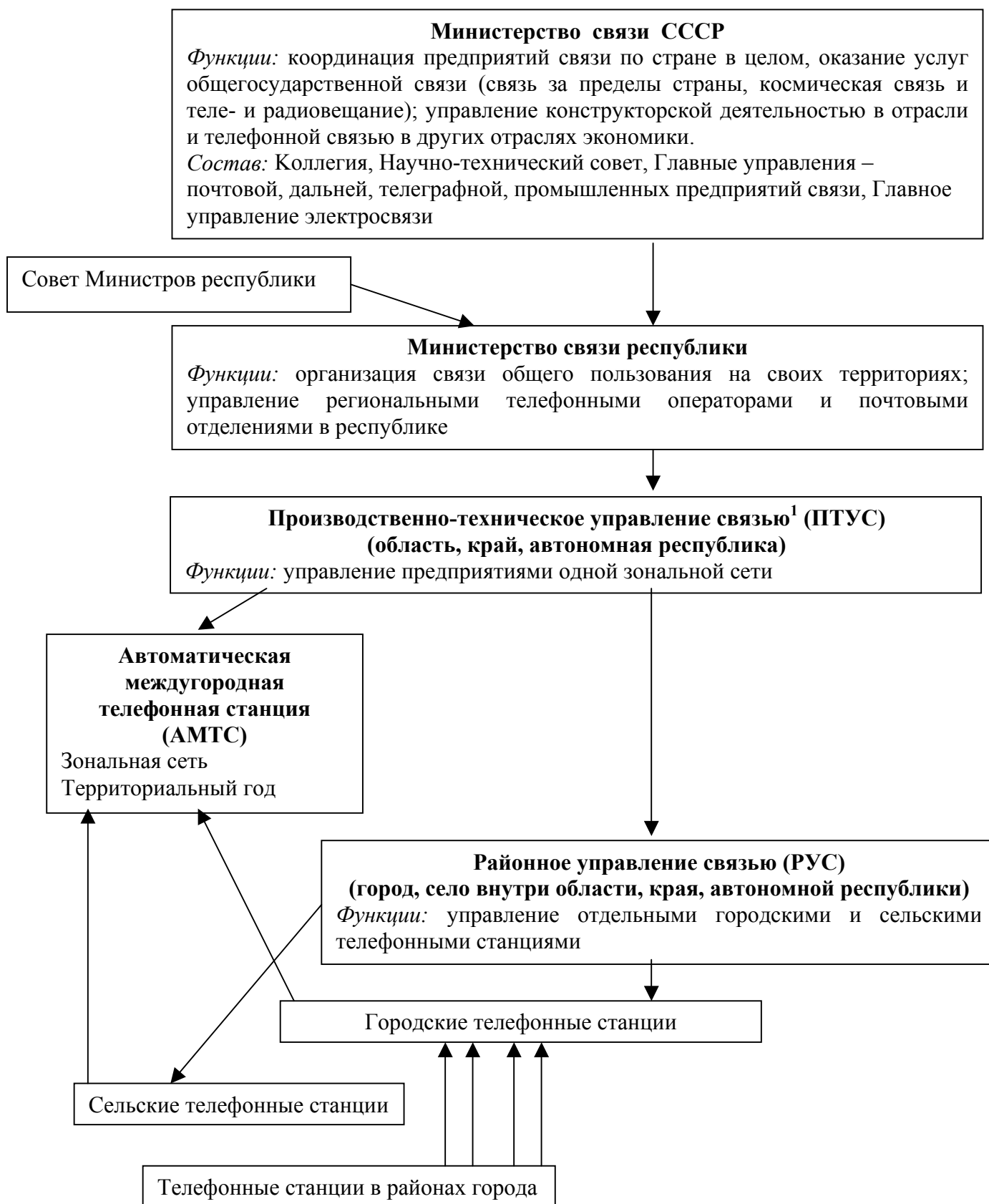


Схема 2. Модель управления и собственности в отрасли связи, сектор телекоммуникаций/электросвязь в России, 1992–2002 гг.

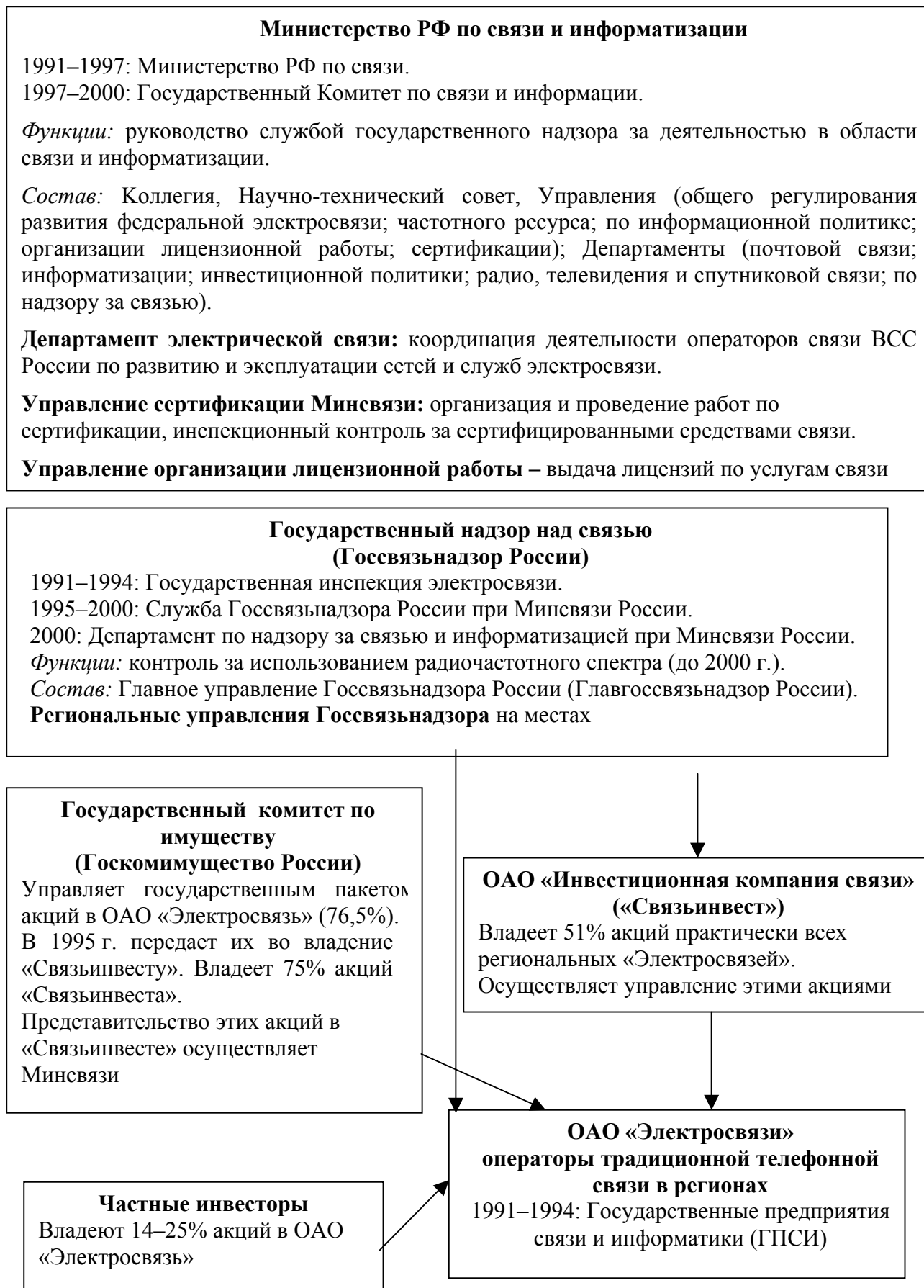


Таблица 1. Основные этапы консолидации государства в секторе телекоммуникаций, 1990-2002 гг.

Этап	Основные тенденции
1990–1992	Отделение от СССР; оформление прав собственности в отрасли связи
1992–1995	Приватизация предприятий связи; оформление их статуса как ОАО; создание «Связьинвеста» и первая попытка его приватизации
1994–1996	Потеря федеральными органами контроля над собственностью в автономных республиках
1996–1998	Восстановление утерянного контроля федеральных органов над сектором
1998–2002	Дальнейшие меры усиления «Связьинвеста»

Дебютные работы

IR Автор – одна из лучших выпускниц социологического факультета ГУ–ВШЭ 2002 г. Размещаемый текст является попыткой анализа нормативных документов, на основе которых производится сегодня реформирование РАО ЕЭС, с позиции основных хозяйственных идеологий. Текст публикуется с небольшими сокращениями.

ИДЕОЛОГИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ДОКУМЕНТОВ РЕФОРМИРОВАНИЯ РАО «ЕЭС РОССИИ» КАК СПОСОБ КООРДИНАЦИИ И ПРОДВИЖЕНИЯ ИНТЕРЕСОВ

Пешняк Анна Владимировна

ГУ–ВШЭ

Email: peshnyak@mail.ru

Введение

Мы являемся свидетелями нового этапа реформирования хозяйства России. Его основная особенность состоит в том, что начинается реорганизация естественных монополий и инфраструктурных систем – таких, как РАО «ЕЭС», МПС, «Газпром», все более актуальной становится реформа ЖКХ.

Процесс реформирования – это всегда «критическая ситуация», порождающая необходимость координации множества агентов по поводу этого процесса. *Л. Тевено* говорит о том, что имеется «множество существенных причин, лежащих в основе мотивации, равно как и множество способов координации», а «обоснование действий и, следовательно, возможность их координации связаны с обращением к объектам, характерным для той или иной формы координации» [20, с. 83].

Согласно *Л. Тевено* различные порядки обоснования ценностей базируются на так называемых «общих мирах», но при этом – в зависимости от ситуации, ресурсов и целей – одни и те же агенты могут вовлекаться в разные способы координации, апеллировать к разным порядкам обоснования ценностей, таким образом, основываясь на разных «мирах».

Следовательно, процесс реформирования может рассматриваться как ситуация координации, в которой взаимодействующие агенты обосновывают свои ценности, опираясь на определенные миры. Так как реформируемая корпорация, как правило, взаимодействует с множеством контрагентов, у каждого из которых свой порядок обоснования ценностей и свой «мир», то в каждом из таких взаимодействий эта корпорация вынуждена исходить из определенного «мира», позволяющего наладить коммуникацию и дальнейшую координацию.

Это обстоятельство и порождает ситуацию, когда документы, направленные на различных контрагентов, пишутся в разных «логиках» (например, документы, направленные на формирование общественного мнения, создаются в политической логике, документы, направленные на другие корпорации и рыночных партнеров – в бизнес-логике и т.д.). При этом документы, которые пишутся в политической логике, могут основываться на различных идеологиях в зависимости от целей своего создания и политического курса, которого придерживается правительство данной страны. Отметим, что не только политические, но и другие документы несут ту или иную степень идеологической окраски.

Д. Старк вводит понятие *организационной рефлексивности*. Обладая этой способностью, организация стремится максимизировать разнообразие форм своего существования [19,

с. 23]. Одним из способов такой организации разнообразия может являться создание разнообразия логик, в которых функционирует данная организация. Таким образом, то, что различные документы, создаваемые в процессе реформирования одним и тем же агентом, пишутся в различных логиках и опираются на различные идеологические основания, может быть лишь свидетельством того, что организация стремится увеличить свои шансы на выживание в критической ситуации через создание разнообразия.

Анализ идеологической составляющей документов реформирования естественных монополий как инструмента координации и продвижения интересов в критической ситуации реформирования представляется нам достаточно актуальным, так как позволяет более четко понять, каковы механизмы взаимодействия контрагентов и принятия решений в ситуации реформы.

Цель данной работы – провести анализ идеологической составляющей правительственных постановлений и проектов такого рода постановлений, относящихся к реформированию электроэнергетики России, как способа лоббирования, координации и согласования ценностных оснований в процессе реформы.

Исходя из намеченной цели, автор ставит следующие **задачи**.

1. Рассмотреть теоретические основания, позволяющие проводить анализ РАО «ЕЭС России» как агента, занимающегося продвижением своих интересов и налаживанием координации в ситуации реформирования, с помощью различных инструментов, одним из которых является идеологическое наполнение правительственных документов.

2. Разработать инструментарий для такого рода анализа.

3. Провести анализ идеологического наполнения документов Правительства о реформе электроэнергетики по следующим критериям:

- какова степень идеологической насыщенности того или иного документа;
- доминирует ли какая-нибудь идеология в том или ином типе документов;
- какова взаимосвязь между целями и временем создания того или иного документа и степенью и характером его идеологического наполнения;
- каких целей удастся достичь с помощью различных способов «вплетения» идеологических элементов в административный текст постановления;
- существуют ли какие-то стандартные способы идеологического наполнения, позволяющие достичь определенных целей;
- как избранная стратегия написания документа позволяет реформаторам осуществить координацию субъектов, задействованных в реформе, и продвигать свои интересы.

4. Провести сравнительный анализ и классификацию рассмотренных документов.

5. Рассмотреть перспективы дальнейшего изучения идеологического наполнения различных инструментов координации и продвижения интересов российскими коммерческими компаниями и корпорациями.

Объект исследования – правительственные документы, относящиеся к реформированию электроэнергетики России.

Предмет исследования – идеологическая составляющая этих документов.

Для достижения намеченной цели и решения поставленных задач работа построена следующим образом. В первой главе сделан обзор литературы и теоретических оснований, позволяющих проводить анализ идеологической составляющей правительственных документов, касающихся реформирования электроэнергетики, как способа координации и продвижения интересов в ситуации реформы. В первой части данной главы рассмотрены

источники, опираясь на которые, становится возможным проводить анализ РАО «ЕЭС России» как группы интересов, которая помимо хозяйственной функции выполняет еще и лоббистскую. Во второй части первой главы рассмотрены различные подходы к анализу инструментов лоббирования, одним из которых является создание проектов правительственных документов. В третьей части сделан обзор литературы по идеологиям и использованию переплетения идеологических элементов с различными целями. В конце главы даны краткие выводы, опираясь на которые, автор проводит исследование документов.

Во второй главе рассматривается методология проводимого исследования с целью обоснования сделанного выбора относительно инструментария и объекта исследования.

В третьей главе проведены сравнительный анализ и классификация конкретных постановлений и распоряжений Правительства РФ, а также прилагающихся к ним документов. Этот анализ состоит из контент-анализа идеологической составляющей, анализа способов соединения элементов различных идеологий и тех целей, которые при этом достигаются.

В заключении сделаны выводы по проделанной работе, которые включают в себя как обобщение полученных результатов, так и рассмотрение дальнейших перспектив изучения данной темы.

Глава 1. Теоретические и методические рамки работы

[...]

Основные подходы к анализу идеологий

Множество существующих трактовок понятия «идеология» можно разделить на две основные группы. Значительная часть авторов, посвятивших свои труды понятию идеологии, употребляли этот термин исключительно в уничижительном ключе. Эта традиция начинается еще со времен Наполеона, который называл противников своей империи «идеологами» [32, с. 64]. В рамках этого направления идеология рассматривается в связи с вопросом о воспроизводстве власти и классового доминирования в обществе. К этой традиции можно отнести, например, Маркса и Энгельса, которым было свойственно критическое понимание идеологии.

Однако не менее обоснован другой подход, который призывает рассматривать идеологию с нейтральных позиций [38]. Здесь феномену идеологии не приписывается негативного значения, ничего не говорится о пагубном воздействии идеологии на другие общественные сферы. Напротив, утверждается, что она тесно связана со всеми сферами общества и является неотъемлемой его частью. В этом смысле любое социальное действие идеологично и любая идеология социально обусловлена.

Согласно Альтюссеру идеология – это система представлений, с помощью которой люди воспринимают и оценивают сложившееся у них видение реальных условий существования. Таким образом, признается, что идеология есть неотъемлемая и необходимая часть любого общества. Также данная теория указывает на то, что идеология не является простым следствием экономики. Напротив, она способна оказывать серьезное обратное воздействие на экономическую сферу общества через воспроизводство производственных отношений [30]. Именно по двум последним положениям Альтюссер сильнее всего расходится во взглядах с марксизмом. Кроме этого, в работах Альтюссера уже не поднимается вопрос о доминировании, который свойственен сторонникам критического подхода к анализу идеологий [38, с. 94].

Согласно концепции Мартина Селигера идеология является организованной системой убеждений, выраженных в ценностных высказываниях, призывных лозунгах и описательных предложениях [35, с. 119]. Также подчеркивается ориентация идеологии на политическое

действие, которое в свою очередь обязательно нацелено на преобразование существующей ситуации. Согласно Селигеру любое политическое действие обусловлено какой-либо идеологией, оно не может быть не идеологично.

Автор указывает на то, что каждая идеология состоит из нескольких элементов, которые могут быть отделены друг от друга; более того, это разделение желательно для детального анализа идеологических систем. Любая идеология смешивает в себе описание и анализ текущей ситуации, которые во многом обуславливаются некими моральными предписаниями. Действенная ориентация идеологии воплощается в ее элементе, содержащем описание правил и методов, согласно которым и посредством которых следует улучшать или, по крайней мере, менять существующий порядок вещей. Кроме этого, идеологические системы всегда существуют и развиваются во взаимоотношениях, поэтому последний элемент идеологии, выделенный Селигером, включает в себе критику других идеологических систем.

В отечественной литературе по экономической социологии существует определенный опыт анализа идеологических рядов. Так, В.В. Радаев провел социологический анализ трансформации экономических идеологий на примере из истории России с начала перестройки до середины 1990-х гг. [17, с. 276-306; 16, с. 289-320].

Этот анализ основывался на следующих предположениях: «Первое – существует несколько идеологических систем, каждая из которых предлагает свое, достаточно полное и относительно непротиворечивое описание одного и того же объекта – хозяйственной системы СССР в советский и постсоветский периоды, а также строит свои модели желаемого будущего. Второе – в течение реформаторского десятилетия эти системы, воплощаясь в разных программах, последовательно сменяли друг друга, и таким образом происходило неоднократное замещение мировоззренческих доминант – как в головах отдельных субъектов, так и в публичной сфере в целом» [17, с. 292].

Под «хозяйственной идеологией» Радаев понимает «систематизированный взгляд на экономику» [17, с. 277]. Очевиднее всего хозяйственные идеологии проявляются на программном уровне воспроизводства, где они воплощаются в экономические программы. В упомянутых работах автор анализирует такие «чистые» идеологии, как консерватизм, демократизм, либерализм и социализм.

Среди других работ отечественных социологов, посвященных анализу идеологий, стоит также отметить статью Е.Г. Новиковой [8], в которой разделяется уровень принципов и уровень политики, а все положения поделены на общие (идеологический фон программы) и прикладные (конкретные меры проведения экономической политики).

Консерватизм чаще всего определяется как идеология, ориентирующаяся на сохранение и поддержание устоявшихся форм общественной жизни. При этом консервативная идеология не отрицает необходимости реформирования общества, но последнее должно носить умеренный характер [2, с. 113].

К основным ценностям консерватизма, по Э. Берку, относятся: культ нравственности, авторитет семьи и церкви, культ традиций, патриотизм, здравый смысл, осторожность и постепенность перемен. Особо выделяются такие ценности, как приоритет интересов государства перед интересами индивида и сильное иерархическое государство [2].

Консерватизм проповедует надындивидуализм. Хозяйственный субъект здесь не автономен, так как его свобода сопряжена с осознанием ответственности, налагаемой на него высшим хозяйственно-политическим порядком [17, с. 281]. В области хозяйственной мотивации консерватор ориентируется на культ традиций и на патриотизм.

Государству консерватизмом отводится первостепенная роль в управлении экономикой. Это управление должно осуществляться посредством постоянного, активного вмешательства

государственных органов в экономику, однако степень этого вмешательства может варьироваться в соответствии с общественно-экономической ситуацией в стране. То есть чем слаженнее работают экономические механизмы, тем с меньшей навязчивостью государство будет вмешиваться в хозяйственную сферу общества. Но, с другой стороны, оно (государство) оставляет за собой право прибегать к существенному ограничению свободы хозяйствующих субъектов в критических для страны ситуациях.

Консерватор исходит из признания национального характера экономики, глубокой специфики национальных условий, сложившихся в данном государстве. В рамках консервативной идеологии национальные интересы являются приоритетными по отношению к интересам общественного сообщества [17, с. 282].

Наконец, стоит отметить, что консерватизм признает право частной собственности и всячески стремится укрепить этот институт. Однако частная собственность контролируется государством ради того, чтобы работать на общественное благо.

Демократизм противостоит консерватизму в том смысле, что ни при каких условиях не допускает ограничение свободы хозяйствующего субъекта и стремится к относительному экономическому равенству.

К основным ценностям демократии относятся политическое равенство и экономическая свобода. Экономическая свобода включает право частной собственности, которая в свою очередь включает права частных владельцев контролировать свои фирмы либо делегировать контроль над ними в большей или меньшей степени по своему собственному усмотрению.

При этом «экономические ресурсы тем или иным способом должны быть распределены более или менее равномерно – настолько, чтобы это позволило избежать появления значительного числа бедных или богатых» [5, с. 55]. Таким образом, демократы не пропагандируют всеобщее экономическое равенство, как, скажем, социалисты, а ратуют лишь за сближение полюсов бедности и богатства.

Важное место в демократической теории занимает право граждан на самоуправление. В книге «Введение в экономическую демократию» Р. Даль говорит о его главенстве по отношению к праву частной собственности. Самоуправление удовлетворяет всем критериям демократического процесса. В этом свете идеальной формой хозяйственной организации демократы считают кооператив.

Только самые важные аспекты хозяйственной жизни должны подлежать централизованному контролю. Деятельность предприятий должна регулироваться системой законов и правил. Плюс к этому, необходимо обеспечить функционирование механизмов, согласовывающих решения автономных предприятий [5, с. 70].

Либерализм провозглашает максимальную свободу хозяйствующего субъекта, которая должна ограничиваться лишь свободой таких же автономных индивидов. Эта свобода заключается в том, что люди получают право выбирать из многообразия различных форм жизнедеятельности те, которые соответствуют их склонностям [22, с. 19]. Это право способствует эффективному развитию предпринимательства. Вообще понятие «эффективности» достаточно популярно у либералов. С точки зрения эффективности объясняется и право на частную собственность средств производства, и желательное наличие жесткой конкуренции во всех сферах жизнедеятельности. «Рациональность» либерализма доказывает и то, что в сфере хозяйственной мотивации он ориентируется на привлекательность материальных стимулов.

Социализм основывается на критике капиталистического устройства общества. Первым пунктом, по которому социализм расходится со всеми описанными выше идеологиями, является полное отрицание частной собственности. Это радикальная эгалитарная идеология. Абсолютному экономическому равенству всех членов общества должен способствовать

механизм перераспределения. Эту функцию берет на себя государство. Другой не менее важной функцией государства является внеэкономическое принуждение. То есть социализм предполагает равенство, но исключает свободу индивидов.

Социализм – это идеология коллективизма. Потребности и интересы коллектива провозглашаются первичными по отношению к интересам индивида. Но, в отличие от принципов демократии, социализм не подразумевает свободу индивида в рамках коллектива. Не свободны в условиях социализма и хозяйственные предприятия, которые подчиняются жесткой системе планирования. За выполнением плана призван следить государственный аппарат.

Как охарактеризовал сущность социализма Ф. Хайек в своей книге «Дорога к рабству», эта идеология предлагает упразднение частного предпринимательства, отмену частной собственности на средства производства и создание системы плановой экономики. Это относится к идеалам-средствам социализма. Идеалы-цели включают в себя социальную справедливость, экономическое равенство и социальную защищенность. Эти цели выглядят вполне гуманно, однако в средствах их достижения можно усмотреть угрозу другим человеческим ценностям [22, с. 31].

Данный идеологический ряд с некоторыми изменениями будет использоваться в нашей работе. Однако следует отметить, что с его помощью наиболее эффективным будет анализ документов, написанных в политической логике. А этот идеологический ряд присущ только одному элементу из другого ряда (различные логики написания работы), являющегося основным аналитическим инструментом в нашей работе.

Отметим также, что специфика анализируемых в данной работе документов такова, что нам представляется нецелесообразным выделять в отдельную категорию социалистическую идеологию, так как ее элементы практически полностью отсутствуют в рассматриваемых документах. В то же время в одну категорию будут объединены элементы демократизма и социал-демократизма, что позволит учесть наличие идеологических конструкций, имеющих наиболее социально насыщенную окраску.

[...]

Особенности инструментария и его основные характеристики

Особенностью постановления как жанра является то, что оно пишется в административном стиле, т.е. в форме приказов и распоряжений, которые подлежат неукоснительному выполнению соответствующими структурами. В то же время правительственные постановления выполняют функцию координации и согласования интересов задействованных в ходе реформы субъектов. Эта функция осуществляется с помощью идеологического наполнения этих документов.

В данной работе анализ выполняется путем выделения в текстах и последующего соотнесения с идеологиями определенных лексических элементов. Лексический элемент – это словосочетание (как правило, из двух-трех слов), имеющее законченный смысл. Иногда в качестве лексического элемента может выступать целое предложение, если оно объединено единым смыслом. Лексический элемент несет идеологическую нагрузку в том случае, если он выполняет не информационную функцию, относящуюся к делопроизводству («реформа предполагает следующие шаги...»), а указывает на некие цели или задает некие ориентиры идеологического свойства («это будет способствовать развитию рыночной экономики...»).

Идеологическое наполнение постановлений осуществляется с помощью идеологий двух уровней. Среди идеологий более общего уровня (в данной работе они называются «логиками») в правительственных постановлениях, как правило, присутствуют

индустриальная и политическая. Последняя включает либеральную, консервативную, демократическую и социалистическую идеологии.

Отметим, что деление на политическую и неполитическую логики изложения достаточно условны, так как, например, использование индустриальной логики написания документа, опирающейся на понятия технологии и надежности, также является политическим шагом, позволяющим осуществить координацию с теми, кто считает, что в процессе реформирования главное – это сохранение индустрии как таковой.

Таким образом, для анализа идеологического наполнения в качестве инструментария будет использован следующий идеологический ряд.

1. Индустриальная логика написания документов (основывается на понятиях «производительность», «задействование имеющегося оборудования»).
2. Политическая логика написания документов (имеет максимальное идеологическое наполнение классическими «чистыми» идеологиями). Включает следующие идеологии:
 - консерватизм;
 - либерализм;
 - демократизм и социал-демократизм.
3. Корпоративная логика (основывается на рассмотрении РАО «ЕЭС России» и региональных энергетических компаний («АО-Энерго») как единой корпорации).

Обсудим некоторые вопросы, касающиеся обоснованности применения именно такого инструментария. Первый из них: почему автор относит логику написания документа к идеологии? Такое отнесение кажется нам правомерным, так как не только с помощью политической, но и с помощью индустриальной или корпоративной логики документам придается такой смысл, который выполняет политические функции, позволяющие делать процесс координации и согласования интересов более гладким. Например, с помощью понятий производительности и технологической безопасности может обосновываться необходимость того или иного преобразования, что уже является политическим шагом.

Различные логики создания документов являются тем, что Л.Тевено называет различными порядками обоснования ценностей [20]. А это вполне совпадает с тем определением, которое дал идеологии Альтюссер: система представлений, с помощью которой люди воспринимают и оценивают сложившееся у них видение реальных условий существования [30]. Логика написания является и «систематизированным описанием экономики», т.е. тем, что понимает под идеологией В.В. Радаев [17, с. 277].

Действительно, если, например, рассуждение ведется в индустриальной логике, то ситуация реформирования воспринимается и оценивается через осмысление того, как повлияют изменения на производительность и технологическую инфраструктуру, а экономика рассматривается как взаимосвязь технологически зависимых отраслей и отдельных предприятий, а не как система взаимодействия экономических агентов.

Если рассуждение ведется в корпоративной логике, то ситуация реформирования рассматривается с позиции того, как преобразования повлияют на целостность компании и на сложившиеся отношения между ее частями. А экономика рассматривается с точки зрения того, как внешние экономические условия влияют на устойчивость корпорации.

Второй вопрос: почему в качестве аналитического инструмента был выбран именно такой идеологический ряд из индустриальной, политической и корпоративной логик? На наш взгляд, он отражает все стороны функционирования корпорации. А каждая из этих сторон нуждается в идеологической поддержке и обосновании. Так, созданная электроэнергетическая система является, прежде всего, очень сложным в технологическом плане объектом, объектом повышенной опасности, неосторожное реформирование которого

может привести к разрушению всей технологической инфраструктуры, что поставит под вопрос само существование отрасли.

С другой стороны, изменение отношений между РАО «ЕЭС» и «АО-Энерго», которые до реформы являлись, по существу, единой корпорацией, приведет к кардинальному изменению организационной структуры, что может сказаться на эффективности управления отраслью. Соответственно корпоративная логика несет функцию обоснования того, что предлагаемые реформы улучшат управляемость и сделают организационную структуру отрасли более эффективной.

В то же время, так как в данной работе будут проанализированы лишь постановления Правительства РФ относительно реформы электроэнергетики, которые затрагивают отрасль в целом как таковую, то вероятность присутствия в ней элементов корпоративной логики очень низка. Ведь последние могут наиболее эффективно выполнять свою функцию лишь во внутрикорпоративных документах, а их анализ – это уже тема другой работы.

Следующий вопрос, на котором мы бы хотели остановиться: почему демократизм и социализм были объединены в одну категорию, а социализм вообще не присутствует среди идеологических категорий политической логики? Выделяя эти категории, мы предполагали (и это подтвердилось в ходе анализа), что либеральная идеология будет представлена в наибольшей степени, поскольку проводимые реформы инициируются и осуществляются теми, кто провозглашает себя «либералами». В то же время, если либерализм достаточно мирно может уживаться с демократизмом и консерватизмом, то социализм является его полной противоположностью, что сводит на нет вероятность присутствия чисто социалистических элементов в документах реформирования электроэнергетики. Именно поэтому элементы демократизма и социал-демократизма были объединены в одну категорию, а социализм вообще исключен из идеологического ряда.

Таким образом, основным аналитическим инструментом в данной работе является предложенный выше набор логик написания документов и их характеристик. Анализ проводится по формальным признакам соответствия отдельных элементов текста той или иной логике (а в случае с политической логикой – той или иной идеологии).

Объект анализа и его основные характеристики

[...]

Объект исследования включает следующие документы.

1. Постановление Правительства РФ от 11 июля 2001 г. № 526 «О реформировании электроэнергетики Российской Федерации», в котором были «одобрены прилагаемые Основные направления реформирования электроэнергетики Российской Федерации»;
2. Распоряжение Правительства РФ от 3 августа 2001 г. № 1040-р;
3. Проект постановления Правительства РФ «Об основных принципах развития и функционирования конкурентного рынка электрической энергии»:
 - текст постановления;
 - «Основные принципы развития и функционирования конкурентного оптового рынка электрической энергии»;
 - пояснительная записка к проекту постановления.
4. Проект постановления Правительства РФ «О единой национальной электрической сети»:
 - текст постановления;
 - «Критерии отнесения объектов электросетевого хозяйства к единой национальной электрической сети»;
 - пояснительная записка к проекту постановления.

5. Проект постановления Правительства РФ «О формировании на базе электростанций Российского акционерного общества "Единая энергетическая система России" генерирующих энергетических компаний»:
 - текст постановления;
 - «Критерии формирования генерирующих энергетических компаний»;
 - пояснительная записка к проекту постановления.
6. Проект постановления Правительства РФ «О ценообразовании в отношении электрической и тепловой энергии»:
 - текст постановления;
 - «Основы ценообразования в отношении электрической и тепловой энергии»;
 - Положение «О государственном регулировании и применении тарифов на электрическую и тепловую энергию в Российской Федерации»;
 - пояснительная записка к проекту постановления¹.

[...]

В ходе анализа предполагалось найти ответы на следующие вопросы.

1. Как административная форма документа (распоряжения, отдаваемые в форме приказа и не подлежащие идеологическому обоснованию) переплетается с идеологическими логиками написания: политической, бизнес-, технологической и корпоративной? Делаются также выводы о том, какие идеологии доминируют при написании документа.
2. Как избранная стратегия написания документа позволяет реформаторам осуществить координацию субъектов, задействованных в реформе? Каких целей позволяет достичь используемое переплетение различных способов обоснования ценностей?

Наконец, был проведен сравнительный анализ и классификация рассмотренных документов.

Глава 2. Анализ идеологического наполнения правительственных документов как инструмента координации и продвижения интересов в ситуации реформирования

Особенности постановлений Правительства РФ как объекта анализа

Можно выделить несколько видов правительственных постановлений, согласно которым осуществляется реформа. Любая реформа начинается с общего постановления о ее основных направлениях (основных принципах). Этот документ несет очень большую идеологическую нагрузку, так как именно он является основой координации всех задействованных в процессе реформирования субъектов. Поэтому такого рода документы, как правило, являются причудливым переплетением различных способов обоснования ценностей, их авторы стараются обосновать необходимость проводимой реформы с учетом «миров» всех субъектов, вовлеченных в процесс реформирования.

Общее постановление об основных направлениях реформы – это документ, при написании которого доминирует политическая логика. Он является основополагающим для последующих документов, содержащих распоряжения уже о конкретных мерах, которые будут осуществляться в процессе реформирования. Поэтому именно здесь необходимо указать все то, на что будут ссылаться последующие документы. А для этого такие моменты должны быть вписаны в соответствующий политический контекст, который не позволит правительству не принять их или как-то изменить.

¹ Подробное описание постановлений Правительства РФ как объекта анализа см. в главе 3.

Необходимость использования именно политической логики при написании этого постановления связана также с тем, что в политических кругах, средствах массовой информации, а соответственно и в общественном сознании будет запечатлено содержание именно этого основополагающего документа. Дальнейшие правительственные постановления будут уже следствием, детальным раскрытием этого документа. Соответственно они будут носить более технический характер.

Поэтому, если основополагающее постановление является хорошей PR-акцией, доказывающей всем задействованным субъектам, а также политическим силам, что реформа нужна и должна быть проведена именно в том виде, в каком это предлагается, можно быть уверенным, что если реформаторы не встретят сильного сопротивления на первом этапе (при принятии «Основных направлений»), они тем самым снимут с себя ответственность за негативные последствия, которые будут результатом действия уже не самих инициаторов реформы, но того правительства, которое эти документы подписало. Инициаторы реформы, составлявшие проект постановления для правительства, будут уже, как говорится, «не при чем».

В случае с реформой российской электроэнергетической отрасли таким основополагающим документом является уже ставшее знаменитым Постановление Правительства РФ от 11 июля 2001 г. № 526 «О реформировании электроэнергетики Российской Федерации», в котором были «одобрены прилагаемые Основные направления реформирования электроэнергетики Российской Федерации».

Следующим правительственным постановлением, которое выходит после Постановления об основных направлениях (принципах), является Распоряжение о Плане мероприятий первого этапа реформирования. Этот документ принимается «во исполнение постановления Правительства Российской Федерации». Таким образом, снимается необходимость его сильной идеологической нагруженности, так как все идеологические обоснования содержания реформы были уже сделаны в том документе, который является основополагающим для данного распоряжения.

Тем не менее, определенная идеологическая нагрузка здесь все же присутствует, так как в этом распоряжении идет речь в том числе о подготовке законодательной базы к реформированию отрасли. Эта подготовка включает слушания и принятие законов в парламенте. Соответственно определенное присутствие политической логики в написании этого документа позволяет обозначить те идеологические основы, на которых в дальнейшем будут базироваться проекты законов, выносящиеся на слушания в парламент.

Таким образом, в этом распоряжении обозначаются основания, на которых должны основываться реформаторы при взаимодействии с парламентариями для того, чтобы достигнуть координации, которая выражается в изменении законодательной базы под процесс реформирования, задуманный инициаторами изменений.

В случае с реформой РАО «ЕЭС России» таким документом является Распоряжение Правительства РФ от 3 августа 2001 г. № 1040-р, где утверждается План мероприятий первого этапа реформирования электроэнергетики РФ.

Третья группа документов, которая будет проанализирована в этой главе, включает четыре проекта постановлений правительства и прилагаемые к ним документы:

1. Проект постановления Правительства РФ «Об основных принципах развития и функционирования конкурентного рынка электрической энергии»:
 - текст постановления;
 - «Основные принципы развития и функционирования конкурентного оптового рынка электрической энергии»;
 - пояснительная записка к проекту постановления.

2. Проект постановления Правительства РФ «О единой национальной электрической сети»:
 - текст постановления;
 - «Критерии отнесения объектов электросетевого хозяйства к единой национальной электрической сети»;
 - пояснительная записка к проекту постановления.
3. Проект постановления Правительства РФ «О формировании на базе электростанций Российского акционерного общества “Единая энергетическая система России” генерирующих энергетических компаний».
 - текст постановления;
 - «Критерии формирования генерирующих энергетических компаний»;
 - пояснительная записка к проекту постановления.
4. Проект постановления Правительства РФ «О ценообразовании в отношении электрической и тепловой энергии».
 - текст постановления;
 - «Основы ценообразования в отношении электрической и тепловой энергии»;
 - Положение «О государственном регулировании и применении тарифов на электрическую и тепловую энергию в Российской Федерации»;
 - пояснительная записка к проекту постановления.

Эта группа документов представляется нам особо интересной для анализа в связи с тем, что все они содержат «пояснительные записки». Заметим, что пояснительные записки никто не подписывает, они не являются приложением к тексту постановления. Следовательно, они не являются правительственными документами, их функция исключительно политическая. В них разъясняется, на основании чего предлагаемые для подписи документы именно таковы, каковы они есть. Это разъяснение ведется в основном в политической логике и содержит достаточно большое количество идеологически нагруженных фраз и выражений. Таким образом, «пояснительные записки» упрощают процесс координации субъектов в процессе реформирования, так как содержат моменты, не позволяющие им изменить сущность предлагаемых документов.

Основной принцип построения «пояснительных записок» и самих проектов постановлений заключен в ссылке на постановление № 526, согласно которому эти документы должны быть приняты. Благодаря таким ссылкам правительству ничего не остается, кроме как подписать документы, основанные на его же постановлении. Что касается взаимодействия с другими контрагентами, то основные моменты координации с ними уже урегулированы Постановлением № 526, поэтому некоторые идеологически нагруженные слова и выражения этих документов носят лишь подтверждающий характер аспектов взаимодействия, оговоренных заранее.

Что касается самих текстов постановлений и приложений к ним, то их идеологическая нагруженность достаточно низка, логика написания – отнюдь не политическая, и в целом они имеют характер административных распоряжений. Отметим также, что достаточно низкая идеологическая нагруженность документов данной группы объясняется их сугубо техническим характером, они не привлекают особого внимания средств массовой информации и населения, поскольку являются лишь продолжением того, что уже было решено ранее.

[...]

Постановление Правительства РФ № 526

Контент-анализ идеологической составляющей

Рассмотрим результаты контент-анализа текста постановления № 526 от 11 июля 2001 г. «О реформировании электроэнергетики Российской Федерации». Этот документ, как и

предполагалось, оказался достаточно сильно нагружен идеологически. В нем нет ни одного абзаца (за исключением списка используемых понятий), который не содержал бы тех или иных идеологических смыслов. На двадцати страницах текста были выявлены 163 лексические конструкции с идеологической нагрузкой. Классификация этих элементов приведена в таблицах 2-5.

Таблица 2. Лексические элементы постановления № 526 с идеологической нагрузкой. Политическая логика. Либеральная идеология

	Кол-во элементов
Либеральная идеология	53 (33%)²
Развитие конкуренции, создание конкурентных рынков	13
Создание условий для привлечения инвестиций	10
Повышение рыночной эффективности, развитие и совершенствование электроэнергетики	7
Демонополизация отрасли	5
Создание коммерчески эффективных рынков и предприятий электроэнергетики	4
Рыночное ценообразование, определение с помощью рыночных механизмов реальной стоимости энергии	3
Рыночные принципы функционирования	2
Поэтапная ликвидация перекрестного субсидирования	2
Возможность свободного входа на рынок и частного строительства линий электропередач	2
Государство перестанет выполнять <i>несвойственные</i> ему функции хозяйственного управления конкурентными секторами энергетики	2
Свободное коммерческое взаимодействие	1
Экономически эффективное удовлетворение платежеспособного спроса в краткосрочной и долгосрочной перспективе	1
Создание и развитие рыночной инфраструктуры	1

² Здесь и далее приводится процент от общего числа лексических элементов с идеологической нагрузкой в данном документе.

Таблица 3. Лексические элементы постановления № 526 с идеологической нагрузкой. Политическая логика. Консервативная идеология

	Кол-во элементов
Элементы консервативной идеологии	45 (28%)
Государственный контроль и регулирование	11
Электроэнергетика – базовая отрасль и общенациональное достояние, гарантия энергетической безопасности и целостности государства, основа устойчивого функционирования и развития экономики страны	10
Участие государства (в уставном капитале и в совете директоров)	6
Государственное регулирование тарифов и сбытовых надбавок	6
Определение государством условий функционирования	2
Единство принципов и методики установления тарифов на всей территории страны, устанавливаемых государством	2
Качественный рост энергоэффективности экономики в целом, стимулирование энергосбережения	2
Учет результатов приватизации предприятий отрасли	1
Лицензирование деятельности предприятий отрасли	1
Государственное регулирование деятельности монополий	1
Интегрирующая роль сетей	1
Эффективная государственная внешнеэкономическая политика в сфере электроэнергетики	1
Реформирование электроэнергетики носит последовательный характер	1

Таблица 4. Лексические элементы постановления № 526 с идеологической нагрузкой. Политическая идеология. Демократизм и социал-демократизм

	Кол-во элементов
Элементы демократизма и социал-демократизма	49 (30%)
Обеспечение прав акционеров, кредиторов и инвесторов	11
Равный доступ потребителей и производителей к инфраструктуре рынка, обеспечение равных условий	7
Обеспечение финансовой прозрачности предприятий и государственной тарифной политики	7
Надежное и бесперебойное снабжение потребителей	4
Обеспечение функционирования и развития социальной сферы	3
Баланс интересов всех субъектов рынка	3
Создание нормативной правовой базы и контроль за соблюдением правил	3
Финансовая дисциплина	2
Помощь предприятиям в осуществлении их финансового оздоровления	2
Социальные гарантии работникам	1

Создание системы поддержки малообеспеченных слоев населения	1
Определение механизмов использования сверхприбыли гидроэлектростанций	1
Снижение финансовых рисков производителей	1
Гарантирующие поставщики обязаны заключить договор с любым обратившимся к ним потребителем	1
Минимизация возможности недобросовестного поведения в отношении потребителей	1
Соблюдение договорных обязательств	1

Таблица 5. Лексические элементы постановления № 526 с идеологической нагрузкой. Индустриальная логика

	Кол-во элементов
Элементы индустриальной логики (основываются на понятиях технологии и надежности)	14 (9%)
Учет технических возможностей региона	4
Сохранение и развитие единой инфраструктуры	3
Единство стандартов безопасности и качества, технических норм и правил	2
Надежное функционирование	2
Применение прогрессивных технологий	1
Учет технологической зависимости	1
Единое технологическое управление	1

Полученное распределение лексических элементов, несущих идеологическую нагрузку, подтверждает те предположения о структуре текста постановления, сделанные в начале данной главы: логика написания основополагающего правительственного документа носит ярко выраженную политическую окраску. При этом насыщенность политическими элементами настолько высока, что они «затмевают» административный стиль, в котором принято писать постановления. Данный текст выглядит не столько как распоряжение, сколько как публичное политическое обоснование того, почему реформа электроэнергетики является насущной необходимостью и почему ее надо проводить именно в том виде, в котором это предлагается.

[...]

Первоначально можно было предположить, что, поскольку инициаторы реформы публично заявляют о своих либеральных взглядах, предлагаемые ими изменения российской электроэнергетики также будут носить либеральный характер. Может быть, предлагаемые преобразования в действительности и носят чисто либеральный характер, однако декларирование этого не принесло бы политического успеха инициаторам реформы и, таким образом, затруднило бы процесс согласования, координации и поиска схожих оснований в процессе реформирования. Чтобы минимизировать вероятность возникновения подобных затруднений, документ был написан с использованием элементов различных идеологий. При этом количество элементов в каждой из категорий, соответствующих определенной чистой идеологии, практически одинаково. Небольшой перевес элементов либеральной идеологии является несущественным.

Такое распределение лексических элементов, несущих идеологическую нагрузку, вполне соответствует политическому курсу современного российского правительства: нечто тяготеющее к центризму, провозглашение движения к «капитализму с человеческим лицом» (переплетение либеральных ценностей с демократическими и социал-демократическими) и «укреплению государственности» (консервативные ценности).

Относительно небольшое количество в данном документе элементов индустриальной логики свидетельствует о его направленности в основном на общественно-политические силы, при взаимодействии с которыми необходимо апеллировать к политической логике. Однако рассматриваемое постановление содержит попытку сгладить остроту вопросов, которые неизбежно будут возникать у тех, кто представляет себе технологический процесс производства и передачи электроэнергии: как будет учитываться то, что некоторые регионы в силу своих технических возможностей являются регионами – донорами электроэнергии, а другие – энергозависимыми? Сохранится ли необходимая инфраструктура для функционирования и развития электроэнергетической отрасли? Кто будет задавать технологические стандарты выработки и транспортировки электроэнергии в ситуации существования множества конкурирующих производителей, использующих различные технологии (например, газовые миникотельни и гигантские ГРЭС)? Кто обеспечит надежность и экологическую безопасность новой энергетической системы?

Используемые элементы индустриальной логики не столько дают ответы на эти вопросы, сколько призваны убедить, что эти вопросы решаться будут, что реформаторы помнят про все технологические особенности электроэнергетической отрасли. Здесь мы видим, что индустриальная логика изложения используется с политическими целями, то есть можно сказать, что индустриальная логика, как и политическая, является по существу идеологией более общего уровня, чем классические идеологии (либерализм, консерватизм, демократизм и социализм).

Способы соединения элементов различных идеологий и их цели

Рассмотрим переплетение различных идеологий в Постановлении Правительства РФ № 526: почему в результате подобного совмещения не происходит конфликта, казалось бы, несовместимых ценностей и способов их обоснования? Приведем несколько цитат из текста постановления.

«Целями реформирования электроэнергетики Российской Федерации являются обеспечение устойчивого функционирования и развития экономики и социальной сферы, повышение эффективности производства и потребления электроэнергии, обеспечение надежного и бесперебойного энергоснабжения потребителей.

Стратегической задачей реформирования является перевод электроэнергетики в режим устойчивого развития на базе применения прогрессивных технологий и рыночных принципов функционирования, обеспечение на этой основе надежного, экономически эффективного удовлетворения платежеспособного спроса на электрическую и тепловую энергию в краткосрочной и долгосрочной перспективе» [43, с. 3].

Этот отрывок текста построен следующим образом. Сначала говорится о цели реформирования, которая носит ярко выраженный социал-демократический характер. При этом цель сформулирована таким образом, что вряд ли найдется кто-то, кто решится сказать что-либо против. Но для достижения этой цели необходимо решить стратегическую задачу, а она уже сформулирована с использованием либеральной идеологии. Таким образом, получается, что для достижения социал-демократической цели необходимо решить либеральную задачу. Такой прием достижения компромисса в процессе согласования интересов различных слоев общества, различных лоббистских групп, придерживающихся

разных идеологических воззрений, достаточно часто используется в правительственных постановлениях, затрагивающих процесс реформирования электроэнергетики России.

Проанализируем еще одно высказывание. О взаимоотношениях продавцов и покупателей электроэнергии говорится: «Эти отношения должны быть основаны как на конкурентном ценообразовании в тех секторах, где созданы достаточные условия для конкуренции, так и на устанавливаемых уполномоченным государственным органом тарифах в тех случаях, когда введение конкуренции невозможно по технологическим условиям» [43, с. 4].

Здесь мы видим, как переплетаются элементы либерализма и консерватизма. При этом в консервативных высказываниях, относящихся к государственному регулированию и постепенному осуществлению реформ, делаются отсылки на технологические моменты. Это снижает вероятность появления негативных откликов со стороны задействованных субъектов и некоторых радикально правых политических сил о том, что реформа проводится слишком медленно и ничего по существу не меняет.

Однако, создавая причудливые переплетения элементов различных идеологий, авторы документа стремились не только достичь компромисса между всеми задействованными общественно-политическими силами и экономическими субъектами, но и представить непопулярные действия, которые неизбежно будут осуществляться в ходе реформы, в таком свете, чтобы на стадии принятия постановлений они выглядели вполне логичными, приемлемыми и безобидными. Вот несколько примеров.

В ходе реформы РАО «ЕЭС России» конкурентным будет сделан генерирующий сектор отрасли. Именно он сейчас находится в наиболее критическом состоянии: по самым скромным оценкам, изношено более 50% мощностей. Технологические особенности советской электроэнергетической системы заключаются в том, что электроэнергия от генерирующих мощностей к жилым кварталам поступала через заводы (последние сейчас являются должниками, а отключить их никак нельзя, обанкротить тоже нельзя по политическим соображениям). Весь этот балласт лежит сейчас на государстве и РАО «ЕЭС России».

Что касается высоковольтных сетей, то они являются достаточно прибыльными. Кроме того, в целях безопасности эта инфраструктура отрасли должна находиться у государства. Таким образом, для ограничения возможных притязаний региональных властей и «АО-Энерго» на этот лакомый кусочек в Постановлении говорится следующее: «В процессе развития электроэнергетики была создана Единая энергетическая система России, являющаяся общенациональным достоянием и гарантией энергетической безопасности. Основной частью Единой энергетической системы России является единая национальная энергетическая сеть, включающая в себя систему магистральных линий электропередачи, объединяющих большинство регионов страны, и представляющая собой один из элементов гарантии целостности государства» [43, с. 7].

Очевидно, что когда сохранению единой магистральной сети в государственном регулировании придается политическое содержание, которое использует элементы консервативной идеологии, не чуждые ни одному «добропорядочному» гражданину России, любое посягательство на высоковольтные линии электропередачи можно будет истолковать как покушение на целостность Российского государства, а на это осмелятся немногие.

А вот еще один интересный пример. В разделе «Реформирование акционерных обществ энергетики и электрификации» говорится следующее: «Под влиянием рыночных условий допускается укрупнение акционерных обществ энергетики и электрификации в соответствии с законодательством Российской Федерации, поэтому уже на первом этапе реформ будут сформированы финансово устойчивые и инвестиционно привлекательные региональные организации в сфере энергетики с высокой степенью прозрачности их деятельности» [43, с. 12-13].

Здесь мы видим, как обильное использование элементов различных идеологий маскирует простую вещь: в ходе реформы более крупные и более сильные «АО-Энерго» смогут поглощать более мелкие, слабые и финансово нестабильные. Как это отразится на развитии конкуренции в сфере электроэнергетики, достаточно спорно. Однако очевидно, что такого рода процессы повлекут за собой ряд социально неблагоприятных последствий, которые могут выразиться как в массовом сокращении работников, задействованных в сфере электроэнергетики, так и в политическом межрегиональном конфликте.

Например, в ситуации с западносибирской энергосистемой, где Омская область является энергодефицитной, вполне вероятно, что «Красноярск-Энерго» поглотит «Омск-Энерго» (такой вариант развития событий обсуждался еще до начала реформы в 2001 г.). И уже сейчас ведутся разговоры о том, что в этом случае придется улаживать межрегиональный конфликт, так как губернатор Омской области не захочет терять из-под своего контроля стратегически важное обеспечение региона электроэнергией. И неясно, как именно такие конфликты (которые начнут возникать в различных частях России) отразятся на социальной стабильности, о которой так много говорится в рассматриваемом постановлении Правительства РФ.

О грядущем переделе собственности свидетельствует и то, что «по мере становления рынка статус гарантирующего поставщика может быть присвоен любой сбытовой компании на конкурентной основе. Количество ГП и границы зон обслуживания будут определены на первом этапе реформирования, при этом в каждой зоне обслуживания в качестве гарантирующего будет выступать только один поставщик. Допускается укрупнение гарантирующих поставщиков на межрегиональной основе» [43, с. 13].

Необходимость существования гарантирующих поставщиков, которые обязаны заключить договор с каждым, кто к ним обращается, на протяжении всего документа обосновывается как залог защиты прав потребителей. В то же время статус гарантирующего априори ставит этого поставщика в более выгодное положение, чем возможных альтернативных поставщиков на данной территории. Следовательно, становится вполне очевидно, что через несколько лет развернется борьба за право называться гарантирующим поставщиком на как можно большей территории. Выиграют ли от такой конкуренции потребители, достаточно спорно, так как исход борьбы за тот или иной регион наверняка будет определяться не только экономическими, но и политическими факторами.

Таким образом, Постановление Правительства РФ № 526 «О реформировании электроэнергетики Российской Федерации» является документом, написанным в политической логике и имеющим очень ярко выраженное идеологическое содержание. При этом нельзя сказать, что в нем доминирует какая-либо одна идеология. Несмотря на небольшое численное преимущество элементов либеральной идеологии, элементы консервативной, демократической и социал-демократической идеологий также представлены достаточно широко. Использование элементов различных идеологий, а также разнообразных способов их переплетения позволяет не только максимально удовлетворить ожидания как можно большего числа политических и экономических субъектов, задействованных в реформе, но и представить в нужном свете заложенные в документы социально неблагоприятные последствия грядущих преобразований.

Распоряжение Правительства РФ № 1040-р от 3 августа 2001 г. «Во исполнение Постановления Правительства РФ № 526»

Как уже говорилось, после основополагающего правительственного постановления, коим в случае с реформой энергетики является Постановление № 526, выходит распоряжение «во исполнение» этого постановления (Распоряжение № 1040-р). Оно в основном содержит административные распоряжения о подготовке законодательной базы, необходимой для

выполнения того, что было заложено в основополагающем постановлении. Рассмотрим результаты контент-анализа этого распоряжения.

Этот документ правительства гораздо менее нагружен идеологически, чем Постановление №526. На его десяти страницах было выявлено лишь 23 лексические конструкции, несущие идеологическую нагрузку. То есть плотность идеологического наполнения данного документа почти в четыре раза меньше, чем аналогичный показатель для Постановления № 526.

Это объясняется тем, что все основные идеологические моменты, необходимые для наиболее успешного согласования и координации интересов различных субъектов, были уже заложены в Постановлении № 526, и ссылки на него снимают необходимость сильной идеологической нагруженности данного распоряжения, написанного в ярко выраженном административном стиле.

Рассмотрим классификацию выявленных идеологически нагруженных лексических элементов (см. таблицы 6–9).

Таблица 6. Лексические элементы Распоряжения № 1040-р с идеологической нагрузкой. Политическая логика. Либеральная идеология

	Кол-во элементов
Либеральная идеология	10 (43%)
Развитие конкуренции, создание конкурентных рынков	4
Поэтапная ликвидация перекрестного субсидирования	2
Создание условий для привлечения инвестиций	1
Повышение эффективности, развитие и совершенствование электроэнергетики	1

Таблица 7. Лексические элементы Распоряжения № 1040-р с идеологической нагрузкой. Политическая логика. Консервативная идеология

	Кол-во элементов
Элементы консервативной логики	5 (22%)
Государственный контроль и регулирование	2
Государственное регулирование тарифов и сбытовых надбавок	2
Участие государства (в уставном капитале и в совете директоров)	1

Таблица 8. Лексические элементы Распоряжения № 1040-р с идеологической нагрузкой. Политическая идеология. Демократизм и социал-демократизм

	Кол-во элементов
Элементы демократизма и социал-демократизма	5 (22%)
Равный доступ потребителей и производителей к инфраструктуре рынка, обеспечение равных условий	2
Создание правовой базы экономических отношений, контроль за соблюдением правил	2
Помощь предприятиям в осуществлении их финансового оздоровления	1

Таблица 9. Лексические элементы распоряжения № 1040-р с идеологической нагрузкой. Индустриальная логика

	Кол-во элементов
Элементы индустриальной логики (основываются на понятиях технологии и надежности)	3 (13%)

Обеспечение надежности	1
Единое технологическое управление	1
Определение основ технических отношений	1

Как видно из таблиц, если в случае с Постановлением № 526 доля элементов либеральной идеологии лишь немного выше доли элементов консервативной, а также демократической и социал-демократической идеологий, то в данном случае доля либеральных элементов в два раза превышает этот показатель для других классических идеологий. Что касается элементов индустриальной логики, то они по-прежнему находятся в меньшинстве.

Таким образом, политический баланс, который был заложен в Постановление № 526, в рассматриваемом документе уже несколько нарушается, хотя на первый взгляд (при обычном прочтении), это совсем не заметно. К тому же ссылка на сбалансированное Постановление № 526 постановление и административный (даже можно сказать, технический) стиль позволяет авторам уже не столь тщательно подходить к вопросу идеологического баланса.

Проекты постановлений «О ценообразовании», «О принципах развития конкурентного рынка», «О формировании генерирующих компаний» и «О единой национальной электрической сети»

[...]

Тексты проектов постановлений

Все тексты проектов постановлений данной группы написаны в административном стиле. Их идеологическая нагруженность крайне низкая: 8 элементов на восемь страниц текста. При этом интересно отметить, что в этих документах отсутствуют элементы индустриальной логики, а также демократической и социал-демократической идеологий; либерализм же представлен всего одним лексическим элементом.

Таблица 10. Лексические элементы проектов постановлений, несущие идеологическую нагрузку.

	Кол-во элементов
Консервативная идеология	7 (88%)
Государственные представители наделяются особыми правами и обязанностями в ходе реформы	3
Государственный контроль и регулирование	2
Участие государства в коллегиальных органах	1
Государственные органы (ФЭК) устанавливают уровень цен по результатам торгов на оптовом рынке	1
Либеральная идеология	1 (12%)
Создание конкурентных рынков	1

Как видно из таблицы 10, в текстах постановлений наибольшее выражение получила консервативная идеология. Но из этого не стоит делать скоропостижные выводы о том, что реформа по сути оказалась консервативной. Просто эти документы носят характер административных распоряжений, а такого рода распоряжения касаются, прежде всего, правительственных органов, которые и занимаются государственным регулированием и тому подобными вещами. Поскольку эти документы не выполняют политическую функцию урегулирования взаимоотношений и, следовательно, идеологически не нагружены, получается, что при выявлении лексических элементов, несущих идеологическую нагрузку,

проступают только моменты, касающиеся деятельности тех органов, которые эти распоряжения будут выполнять. Отсюда и «консервативный» характер документов.

Таким образом, рассмотренные здесь тексты постановлений носят административный характер и являются инструментом координации лишь тех государственных органов, которые имеют отношение к процессу реформирования, а не всех задействованных в реформе субъектов.

Прилагающиеся документы («критерии» и «принципы»)

Рассмотрим теперь документы, которые прилагаются к описанным выше текстам постановлений. Контент-анализ показал, что они характеризуются средним уровнем идеологической нагруженности: на 33 страницах было выявлено 92 лексические конструкции с идеологической нагрузкой. Таким образом, плотность идеологического наполнения (количество идеологических элементов на одну страницу текста) равна 2,8, что в 2,8 раза больше аналогичного показателя для самих текстов постановления, несколько выше (в 1,2 раза) плотности идеологического наполнения для Распоряжения № 1040-р и почти в три раза меньше аналогичного показателя для Постановления № 526.

Рассмотрим распределение выделенных лексических элементов по чистым идеологиям (см. таблицы 11–14).

Таблица 11. Лексические элементы Постановления № 526 с идеологической нагрузкой. Индустриальная логика

	Кол-во элементов
Элементы индустриальной логики (основываются на понятиях технологии и надежности)	9 (10%)
Надежное, безопасное и безаварийное функционирование	6
Учет технических возможностей региона	1
Единство стандартов безопасности и качества, технических норм и правил	1
Единое технологическое управление	1

Таблица 12. Лексические элементы с идеологической нагрузкой. Политическая логика. Либеральная идеология

	Кол-во элементов
Либеральная идеология	23 (25%)
Рыночное (конкурентное) ценообразование	9
Развитие конкуренции, создание конкурентных рынков	4
Экономически обоснованная норма доходности капитала	4
Рыночные принципы функционирования	3
Биржевые котировки цен	1
Свободное коммерческое взаимодействие	1
Экономически эффективное удовлетворение платежеспособного спроса	1

Таблица 13. Лексические элементы, несущие идеологическую нагрузку. Политическая логика. Консервативная идеология

	Кол-во элементов
Элементы консервативной идеологии	36 (39%)
Государственное регулирование тарифов, сбытовых надбавок и цены балансировки	12

Определение государством условий функционирования	11
Государственный контроль и регулирование	8
Норма доходности капитала согласуется с государственными органами	2
Стратегическое государственное значение	1
Государственные представители наделяются в ходе реформы особыми правами и обязанностями	1
Единство принципов и методики установления тарифов на всей территории страны	1

Таблица 14. Лексические элементы постановления № 526 с идеологической нагрузкой. Политическая идеология. Демократизм и социал-демократизм

	Кол-во элементов
Элементы демократизма и социал-демократизма	24 (26%)
Создание нормативной правовой базы и контроль за соблюдением правил	4
Обеспечение прав производителей и других хозяйствующих субъектов	4
Обеспечение равных условий субъектам рынка	4
Создание системы льгот конкретным потребителям	2
Снижение финансовых рисков производителей	2
Тарифы (цены), установленные регулирующими органами с отступлением от нормативно-методической основы регулирования тарифов, могут быть оспорены в суде	2
Защита потребителей от включения в тарифы необоснованных издержек	2
Финансовая дисциплина, соблюдение договорных обязательств	2
Помощь предприятиям в осуществлении их финансового оздоровления	1
Коллегиальное принятие решения об установлении тарифов по итогам публичного рассмотрения	1

Как видно из полученных распределений, элементы консерватизма, как и в случае с самими текстами постановлений, представлены в несколько большем количестве, чем элементы других идеологий. Как и в предыдущем случае, это объясняется тем, что данные документы направлены в основном на координацию различных государственных структур. Однако они все же несут определенную политическую нагрузку, поскольку содержат моменты, касающиеся практически всех субъектов электроэнергетического рынка. А для сглаживания процесса координации с этими субъектами необходимо максимально сбалансированно включить в документы элементы различных идеологий. Отсюда, на наш взгляд, и проистекает практически одинаковое количество как либеральных, так и демократических и социал-демократических элементов.

Рассмотрим некоторые примеры того, как переплетение элементов различных идеологий и встраивание идеологических элементов в определенный контекст позволяют достичь специфических недекларируемых целей в процессе координации субъектов реформирования.

В «Основных принципах развития и функционирования конкурентного оптового рынка электрической энергии» есть две фразы: «Равновесная конкурентная цена, складывающаяся

в секторе свободной торговли оптового рынка и регулируемый нижний и верхний предельный уровень указанной цены» и «Алгоритм определения конкурентной цены учитывает потери в электрических сетях» [46, с. 3]. Здесь говорится о «конкурентной цене» (элемент либеральной идеологии). Но по сути ни о какой конкуренции речь не идет. Мало того, что «конкурентная цена» устанавливается по результатам торгов государственными органами, при этом действует ряд ограничений. При этом в нее будут закладываться потери, возникающие в результате неэффективного функционирования. Возникает вопрос: если в условиях конкуренции выигрывают те, кто может предложить наиболее эффективные технологии, то о какой конкуренции может идти речь в условиях, когда агент рынка может доказать наличие потерь и благодаря этому спокойно функционировать дальше, не изменяя и не улучшая (ему это даже будет невыгодно) технологию производства? Таким образом, здесь мы сталкиваемся с подменой понятий, когда термин «конкурентная цена» используется лишь в идеологических целях, а по сути ни о какой реальной конкуренции (в классическом понимании) речь не идет.

Как уже говорилось, элементы индустриальной логики используются в правительственных постановлениях с двумя целями: во-первых, снять напряжение, вызываемое специфическими вопросами о технологических аспектах электроэнергетической отрасли, а во-вторых, замаскировать действия, идеологически расходящиеся с остальным содержанием документов.

Например, прикрываясь понятиями эффективности и надежности (элементов индустриальной логики), государство сохраняет за собой право контроля над «конкурентным оптовым рынком». Так, в «Основных принципах развития и функционирования конкурентного оптового рынка электрической энергии» дважды повторяется следующая фраза: «В случае возникновения у субъектов оперативно-диспетчерского управления мотивированных разногласий с результатами аукциона, обусловленных соображениями надежного и безаварийного функционирования администратор торговой системы вправе в порядке, установленном правилами функционирования оптового рынка, внести изменения в результаты аукциона либо объявить его несостоявшимся» [46, с. 5-6].

Анализируемые документы полны деклараций о защите прав потребителей от необоснованного поднятия тарифов, но вместе с тем в том же документе можно встретить и такую фразу: «При определении включаемых в регулируемые тарифы затрат на проведение ремонтных работ регулирующие органы руководствуются программами проведения ремонтных работ, мероприятия которых должны быть обоснованы исходя из условия обеспечения надежного и безопасного функционирования производственно-технологических объектов электроэнергетики и предотвращения возникновения аварийных ситуаций» [46, с. 8]. Определенное истолкование этой фразы позволяет необоснованно взвинчивать тарифы, «опираясь на необходимость проведения ремонтных работ». Такая ситуация может вполне возникнуть при наличии соответствующих договоренностей между производителями и регулирующими органами. Таким образом, создается база для неформальных договоренностей и коррупции.

Подводя итог анализу «приложений» к проектам постановлений, можно отметить следующее:

- 1) анализируемая группа документов имеет среднюю степень идеологической нагруженности;
- 2) документы носят достаточно консервативный характер;
- 3) доминирование элементов консервативной идеологии можно объяснить как тем, что эти документы призваны координировать действия в основном между государственными структурами, так и тем, что реформа действительно является по сути более

консервативной, чем это провозглашалось в основополагающем Постановлении Правительства РФ № 526;

- 4) индустриальная логика используется в основном с целью маскировки консервативных положений;
- 5) анализ конкретных фраз из текста документов показывает, что некоторые декларируемые либеральные принципы оказываются по сути не столь либеральными, как это кажется на первый взгляд.

«Пояснительные записки»

«Пояснительные записки» – наиболее интересная группа документов из рассматриваемых проектов постановлений. Их специфика заключается в том, что они не выполняют никакой административной функции, их роль исключительно политическая. Эти записки пишутся для тех, кто принимает постановления, чтобы они все-таки понимали, о чем речь. Таким образом, именно «пояснительные записки» становятся инструментом координации и согласования интересов, который с помощью идеологического наполнения позволяет в нужном свете представить заложенные в правительственные документы (постановления и приложения к ним) преобразования.

Рассмотрим результаты контент-анализа «пояснительных записок». Как и предполагалось, эти документы имеют высокую степень идеологической насыщенности. На десяти страницах текста было выявлено 79 лексических элементов, несущих идеологическую нагрузку. Таким образом, плотность идеологического наполнения данных документов равна 7,9, что менее чем на 10% меньше аналогичного показателя для Постановления Правительства РФ № 526, имеющего самую высокую степень идеологической насыщенности. Если сравнивать «пояснительные записки» с другими анализируемыми в данной работе документами, то плотность идеологического наполнения для «записок» в 7,9 раза больше аналогичного показателя для текстов проектов постановления, в 3,4 раза – для Распоряжения Правительства РФ № 1040-р и в 2,9 раза – для приложений к постановлениям.

В таблицах 15–18 приведена классификация выявленных идеологически нагруженных лексических элементов по чистым идеологиям.

Таблица 15. Лексические элементы «пояснительных записок» с идеологической нагрузкой. Индустриальная логика

	Кол-во элементов
Элементы индустриальной логики (основываются на понятиях технологии и надежности)	3 (4%)
Учет технических возможностей региона	1
Технически реализуемые взаимоотношения	1
Надежное функционирование	1

Таблица 16. Лексические элементы «пояснительных записок» с идеологической нагрузкой. Политическая логика. Либеральная идеология

	Кол-во элементов
Либеральная идеология	38 (48%)
Рыночное, конкурентное ценообразование, определение с помощью рыночных механизмов реальной стоимости энергии	10
Развитие конкуренции, создание конкурентных рынков	9
Демонополизация отрасли	4

Экономически обоснованный уровень доходности и затрат	4
Создание условий для привлечения инвестиций	3
Создание и развитие рыночной инфраструктуры	3
Экономические инструменты мотивации	1
Создание коммерчески эффективных рынков и предприятий электроэнергетики	1
Свободное коммерческое взаимодействие	1
Рыночные принципы функционирования	1
Возможность свободного входа на рынок и частного строительства линий электропередач, большая самостоятельность	1

Таблица 17. Лексические элементы «пояснительных записок» с идеологической нагрузкой. Политическая идеология. Демократизм и социал-демократизм

	Кол-во элементов
Элементы демократизма и социал-демократизма	18 (23%)
Рост цен на электроэнергию на оптовом рынке не будет значительным	3
Равный доступ потребителей и производителей к инфраструктуре рынка, обеспечение равных условий	2
Обеспечение финансовой прозрачности предприятий и государственной тарифной политики	2
Обеспечение интересов потребителей	2
Снижение финансовых рисков, хеджирование рисков	2
Обеспечение прав акционеров, кредиторов и инвесторов	1
Создание нормативной правовой базы и контроль за соблюдением правил	1
Проект серьезно совершенствует процессуальные рамки	1
Финансовая дисциплина	1
Обеспечение предсказуемости ведения бизнеса	1
Минимизация возможности недобросовестного поведения в отношении потребителей	1
Соблюдение договорных обязательств	1

Таблица 18. Лексические элементы «пояснительных записок» с идеологической нагрузкой. Политическая логика. Консервативная идеология

	Кол-во элементов
Элементы консервативной идеологии	20 (25%)
Государственное регулирование тарифов и сбытовых надбавок	8
Государственный контроль и регулирование	4
Лицензирование деятельности предприятий отрасли	2

Создание госкомиссии по рассмотрению споров об отнесении объектов электросетевого хозяйства к единой национальной электрической сети	2
ФЭЖ устанавливает предельные уровни цен на электроэнергию в рамках сектора свободной торговли	1
Реформирование электроэнергетики носит последовательный характер	1
Повышение стабильности	1
Ограничение конкурентного сектора государством	1

Как видно из полученного распределения, в «пояснительных записках» явно доминируют элементы либеральной идеологии (48%). Далее идут элементы консерватизма и демократизма и социал-демократизма (25 и 23% соответственно). Элементы индустриальной логики составляют лишь 3%. Таким образом, преобладание элементов либерализма в «пояснительных записках» компенсирует их относительно небольшое количество в текстах самих постановлений и приложениях к ним.

Это свидетельствует о том, что «пояснительные записки» – очень важный инструмент в процессе осуществления координации субъектов реформирования. Именно «пояснительные записки», которые нацелены, в первую очередь, на субъектов, отвечающих за прохождение и принятие постановлений, благодаря своей идеологической насыщенности обеспечивают максимальную эффективность процесса согласования ценностей.

Второй адресат «пояснительных записок», – это СМИ и общественность. Давая комментарии по поводу принимающегося постановления, пресс-служба правительства оперирует в первую очередь именно моментами, зафиксированными в «пояснительных записках». Таким образом обеспечивается идеологическая сбалансированность, которая соответствует официальному курсу правительства и интересам как можно большего числа субъектов, задействованных в процессе реформирования.

Рассмотрим конкретные приемы использования идеологической составляющей для обеспечения наиболее гладкого процесса координации и согласования ценностей.

Вот интересный пример того, как демократические и социал-демократические ценности используются в «чистом» виде без примесей других идеологий: «Проект Положения о государственном регулировании и применении тарифов на электрическую и тепловую энергию серьезно совершенствует процессуальные рамки регулирования тарифов, определяя четкую и прозрачную процедуру установления (пересмотра) тарифов, что крайне необходимо как для обеспечения защиты интересов потребителей энергии, так и для предсказуемости ведения бизнеса в сфере электроэнергетики» [57, с. 3]. А государственный контроль над «конкурентным рынком электроэнергии» обосновывается путем совмещения консервативных и социал-демократических ценностей: «В ходе реализации трех этапов реформирования оптового рынка рост цен на электроэнергию на оптовом рынке не будет значительным ввиду существенного давления регулируемого сектора, в рамках которого по-прежнему предполагается осуществлять государственное регулирование цен» [47, с. 3].

Подобный контекст, говорящий о необходимости государственного регулирования как инструмента поддержания социального благополучия населения (социал-демократические ценности), делает очень логичным и естественным следующее консервативное высказывание: «Проект постановления не рассматривает вопросы полной отмены регулирования цен для независимых производителей электрической энергии впредь до внесения необходимых для этого изменений в законодательство Российской Федерации и определения Правительством Российской Федерации критериев независимости производителей электрической энергии по свободным (нерегулируемым) ценам» [там же].

Следующий пример показывает, как с помощью высказываний либерального толка государство облегчает себе контроль за отраслью: «Критерий минимально допустимой суммарной установленной мощности электростанций, включаемых в состав одной генерирующей компании (этот критерий необходим для избежания формирования заведомо неконкурентоспособных, мелких генерирующих компаний)» [53, с.1].

Может быть, конечно, и верно, что мелкие генерирующие компании менее конкурентоспособны, но первое, что бросается в глаза при прочтении этой выдержки из текста, – это то, что государству просто легче будет контролировать крупных поставщиков и оно обосновывает это высказываниями о конкуренции.

Таким образом, «пояснительные записки» являются документами, выполняющими чисто политическую функцию и обеспечивающими максимально эффективный процесс координации и согласования интересов в русле, необходимом инициаторам реформы. Эта функция осуществляется благодаря приемам идеологической балансировки, совмещения различных идеологий, обоснования действий, имеющих определенное идеологическое содержание, с помощью элементов других идеологий.

Заключение

Подводя итог нашему анализу, можно сделать следующие выводы.

1. Различные правительственные документы, относящиеся к реформированию электроэнергетики России, имеют разную степень идеологической насыщенности.

Таблица 19. Классификация документов по степени идеологической насыщенности

Степень идеологической насыщенности	Название документа (группы документов)	Плотность идеологического наполнения ³	Отношение плотности идеологического наполнения к среднему значению этого показателя
<i>Низкая</i>	Проекты постановлений	1,0	0,23
<i>Средняя</i>	Распоряжение № 1040-р	2,3	0,52
	Приложения к проектам постановлений	2,8	0,63
<i>Высокая</i>	«Пояснительные записки» к проектам постановлений	7,9	1,78
	Постановление № 526	8,2	1,85

Различная степень идеологической насыщенности объясняется различными целями создания документов. Наиболее идеологически насыщены основополагающее постановление (как основной документ, регулирующий процессы координации и согласования ценностей) и «пояснительные записки» (как документы, выполняющие исключительно политическую функцию на стадии принятия документов). Наименьшая степень идеологической насыщенности у документов, создаваемых в стиле административных распоряжений и регулирующих координацию лишь задействованных в процессе реформирования правительственных органов путем обязательных к исполнению приказов.

2. Правительственные документы несколько различаются между собой долей элементов той или иной идеологии в общем количестве лексических конструкций с идеологической нагрузкой.

³ Среднее количество элементов с идеологической нагрузкой на одну страницу текста.

Таблица 20. Классификация документов по доле элементов различных идеологий

Название документа (группы документов)	Доля элементов идеологий (%)			
	Политическая логика			Индустри- альная логика
	Либерализм	Консер- ватизм	Демократизм и социал-демократизм	
Постановление № 526	33	28	30	9
Распоряжение № 1040-р	43	22	22	13
Проекты постановлений	12	88	0	0
Приложения к проектам постановлений	25	39	26	10
«Пояснительные записки»	48	25	23	4
Среднее по всем пакетам проектов постановлений	28,3	50,7	16,3	4,7
Среднее по всем документам	32,2	40,4	20,2	7,2

Наиболее сбалансирован идеологически основополагающий документ. Элементы консервативной идеологии более всего присущи проектам постановлений, что объясняется их направленностью на государственные структуры. Большая доля либеральных элементов в «пояснительных записках» объясняется необходимостью «маскировки» относительно небольшой либеральной насыщенности тех документов, к которым эти пояснения относятся.

Доминирование консервативной идеологии, на наш взгляд, наиболее четко отражает суть проводимых преобразований: государство «отпускает в свободное плавание» самый убыточный сектор (генерацию), при этом сохраняя контроль практически над всеми секторами электроэнергетики, в том числе над «конкурентным рынком».

В целом документы идеологически достаточно сбалансированы, что объясняется необходимостью координации и согласования с приверженцами практически всех идеологий.

3. Среди инструментов создания идеологически непротиворечивых документов можно выделить следующие:

- двум элементам текста, вытекающим один из другого (например, стратегическая задача вытекает из цели), придается разная идеологическая окраска (например, для достижения социал-демократической цели необходимо решить либеральную задачу);
- элементы различных идеологий переплетаются в одном фрагменте текста так, что в результате получается идеологически сбалансированный смысловой фрагмент;
- применение инструментов с одной идеологической окраской оправдывается необходимостью применения инструментов с другой идеологической окраской (например, консервативные цели оправдываются понятиями технологической надежности или развитием конкуренции).

4. Элементы индустриальной логики, основывающиеся на понятиях технологической безопасности и надежности, присутствуют в достаточно небольшом количестве. При этом они выполняют, как правило, лишь две функции: оправдание (маскировка) действий с той или иной идеологической окраской и снятие напряжения по поводу непродуманности технологических вопросов (но не конкретное решение этих вопросов).

Таким образом, в данной работе было выявлено, что идеологически сбалансированное наполнение такого рода документов действительно делает их более эффективными инструментами лоббирования.

[...]

Литература

1. Баранов С. Группы давления в политическом процессе современной России: Автореф. дисс. ... канд. полит. наук. М., 1998.
2. Берк Э. Размышления о революции во Франции // Социологические исследования. 1991. № 9.
3. Василенко А. Российские нефтяные компании и политика в переходный период. М., 1997.
4. Грэхэм Т. Новый российский режим // Независимая газета. 1995. 23 февраля.
5. Даль Р. Введение в экономическую демократию. М.: Наука 1991.
6. Крыштановская О. Финансовая олигархия в России // Известия. 1996. 10 января.
7. Нефть России: Специальное приложение «Круглый стол». 1998. 12 ноября.
8. Новикова Е.Г. Идеологическая композиция экономических программ КПРФ, «Яблока» и «Единства» // Экономическая социология. 2001. Том 2, № 2. / <http://www.ecsoc.msses.ru>
9. Ольшанский Д. О группах влияния и некоторых «влияющих» в российской политике // Бизнес и политика. 1995. № 11.
10. Паппэ Я. Какая Россия нужна отечественному ТЭК'у // Сегодня. 1995. 15 августа/
11. Паппэ Я. Отраслевые лобби в Правительстве России // Pro et Contra. 1996. Т. 1. С. 61-78.
12. Перегудов С.П., Латина Н.Ю., Семенко И.С. Группы интересов и Российское государство. М.: Эдиториал УРСС, 1999.
13. Перегудов С.П. Корпоративизм и некорпоративизм // Бизнес и политика. 1995. № 10.
14. Перегудов С., Семенко И.С. Лоббизм в политической системе России // МэиМО. 1996. № 9.
15. Перегудов С.П. Политическое представительство интересов: опыт Запада и проблемы России // Полис. 1993. № 4.
16. 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.
17. Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций: Учеб. пособие. М.: Аспект-Пресс, 1998.
18. Сабуров Е. Масштабное лицо российского капитализма // Сегодня. 1996. 26 января.
19. Старк Д. Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма // Вопросы экономики. 1996. № 6.
20. Тевено Л. Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире // Вопросы экономики. 1997. № 10.
21. Финансово-промышленные группы и конгломераты в экономике и политике современной России. М., 1997.
22. Хайек Ф. Дорога к рабству. М.: Экономика-МП-эконов, 1992.
23. Энергетическая стратегия России (основные положения). Приложение №1. М., 1994.
24. Якобсон Л., Макашева Н. Распределительные коалиции в постсоциалистической России // Общественные науки и современность. 1996. № 1.
25. Bently, A. *The Process of Government*. Cambridge. Mass.: Harvard University Press, 1967.

26. Cawson, A. Big firms as Political Actors, in: Wallace, Helen and Alasdair R. Young (eds.) *Participation and Policy-making in the European Union*. Oxford, N.Y.: Clarendon Press, 1997.
27. Cox, T. Democratization and the Growth of Pressure Groups in Soviet and Post-Soviet Politics, in: Richardson, Jeremy J. (ed.). *Pressure Groups*. Oxford: Oxford University Press, 1993.
28. Dahl, Robert A. *Polyarchy: Participation and Opposition*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1971.
29. Grant, Wyn (ed). *The Political Economy of Corporatism*. L.: St. Martin's Press, 1985.
30. Hirst, Paul. *On Law and Ideology*. L.: Macmillan, 1979.
31. Lindblom, Charles E. *The Policy-Making Process*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1980.
32. Mannheim, Karl. *Ideology and Utopia*. L.: Routledge, 1991.
33. Miller, Charles. Lobbying: The Development of the Consultation Culture, in: Jordan, Grant (ed.) *The Commercial Lobbyist: Politics for Profit in Britain*. Aberdeen: Aberdeen University Press, 1991.
34. Redler, K., and M. van Schendelen (eds.). *Lobbying the European Union*. Dartmouth: Dartmouth Pub. Press., 1994.
35. Seliger, Martin. *Ideology and Politics*. L.: George Allen & Unwin, 1976.
36. Shlosman, Kay Lehman, and John T. Tierney. *Organized Interests and American Democracy*. N.Y.: Harper & Row, 1986.
37. Evans, Peter B., Dietrich Rueschemeyer, and Theda Skocpol (eds.) *Bringing the State Back In*. Cambridge, N.Y.: Cambridge University Press, 1985.
38. Thompson, J.B. *Studies in the Theory of Ideology*. Cambridge: Polity Press, 1984.
39. Truman, David K. *The Governmental Process. Political Interests and Public Opinion*. N.Y.: Knopf, 1951.
40. Wilson, Graham K. *Interest Groups*. Oxford: Blackwell, 1990.
41. *Management Today* (September 1996).
42. Постановление Правительства РФ от 11 июля 2001 г. № 526 «О реформировании электроэнергетики Российской Федерации».
43. «Основные направления реформирования электроэнергетики Российской Федерации» (приложение к Постановлению Правительства Российской Федерации от 11 июля 2001 г. № 526).
44. Распоряжение Правительства РФ от 3 августа 2001 г. № 1040-р.
45. Проект постановления Правительства РФ «Об основных принципах развития и функционирования конкурентного рынка электрической энергии».
46. «Основные принципы развития и функционирования конкурентного оптового рынка электрической энергии» (приложение к проекту постановления Правительства Российской Федерации «Об основных принципах развития и функционирования конкурентного рынка электрической энергии»).
47. Пояснительная записка к проекту постановления Правительства РФ «Об основных принципах развития и функционирования конкурентного рынка электрической энергии».
48. Проект постановления Правительства РФ «О единой национальной электрической сети».

49. «Критерии отнесения объектов электросетевого хозяйства к единой национальной электрической сети» (приложение к проекту постановления Правительства РФ «О единой национальной электрической сети»).
50. Пояснительная записка к проекту постановления Правительства РФ «О единой национальной электрической сети».
51. Проект постановления Правительства РФ «О формировании на базе электростанций Российского акционерного общества “Единая энергетическая система России” генерирующих энергетических компаний».
52. «Критерии формирования генерирующих энергетических компаний» (приложение к проекту постановления Правительства РФ «О формировании на базе электростанций Российского акционерного общества “Единая энергетическая система России” генерирующих энергетических компаний»).
53. Пояснительная записка к проекту постановления Правительства РФ «О формировании на базе электростанций Российского акционерного общества “Единая энергетическая система России” генерирующих энергетических компаний».
54. Проект постановления Правительства РФ «О ценообразовании в отношении электрической и тепловой энергии».
55. «Основы ценообразования в отношении электрической и тепловой энергии» (приложение к проекту постановления Правительства РФ «О ценообразовании в отношении электрической и тепловой энергии»).
56. Положение «О государственном регулировании и применении тарифов на электрическую и тепловую энергию в Российской Федерации» (приложение к проекту постановления Правительства РФ «О ценообразовании в отношении электрической и тепловой энергии»).
57. Пояснительная записка к проекту постановления Правительства РФ «О ценообразовании в отношении электрической и тепловой энергии».

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ В ЕВРОПЕ: ШВЕЙЦАРИЯ¹

Майкл Ноллерт

Университет Цюриха, Институт социологии

Email: nollert@soziologie.unizh.ch

Перевод М.С. Добряковой

Научное редактирование – В.В. Радаев

Окидывая историю швейцарской социологии² даже беглым взглядом, мы можем заметить, что уже в конце XIX в. весомое место в исследованиях и преподавании в швейцарских университетах занимали размышления по поводу отношений между хозяйством и обществом. Поэтому в первом разделе данной работы рассматриваются исторические корни современной экономической социологии. Во втором разделе описываются попытки возродить и институционализировать данное направление социологии в швейцарских университетах после Второй мировой войны. В третьем разделе предлагается краткий обзор текущих исследовательских проектов³. Конечно, список авторов и проектов, упомянутых здесь, не является ни репрезентативным, ни полным.

Между институциональной эмансипацией и антисоциологическим духом времени

Без сомнения, наиболее заметной фигурой, занимавшейся внедрением экономической социологии в преподавание и исследования в университетах Швейцарии, был Вильфредо Парето (1848–1923). Хотя в 1893 г. Парето был назначен в университет Лозанны преподавать экономическую теорию, он активно выступал за то, чтобы социология была признана в качестве равноправной дисциплины в рамках социальных наук [см. также: Pareto 1986]. Другим, менее известным сторонником [promoter] экономической социологии был Луи Варен [Louis Wuarin], преподававший социологию, социальную экономику и исследования

¹ Переведено по: Nollert, Michael. Economic Sociology in Europe: Switzerland, *Economic Sociology – European Electronic Newsletter* (June 2002). Vol. 3, No. 3 // <http://www.siswo.uva.nl/ES/esjun02art6.html>

² Вследствие лингвистического и конфессионального разнообразия в стране, а также в силу существования федералистской академической системы, как таковой швейцарской традиции социологической теории и исследований, в сущности, нет [ср.: Levy 1989, Zücher 1995]. Швейцарские социологии ссылаются, скорее, на своих коллег, говорящих с ними на одном языке (на севере страны – на немцев, на западе – на французов), чем на соотечественников, говорящих на другом языке.

³ Автор хотел бы поблагодарить Томаса Эберле [Thomas Eberle], Рене Леви [René Levy], Ули Мейдера [Ueli Mäder], Шанталь Маньен [Chantal Magnin], Андреаса Пфойфера [Andreas Pfeuffer], Алекса Зальвисберга [Alex Salvisberg], Кристиана Сютте [Christian Suter] и Патрика Цильтенера [Patrick Ziltener] за предоставленную ими информацию.

политических систем в Женевском университете с 1890 по 1921 г. Идея о том, что исследования хозяйства более не должны являться монополией экономической теории, в конце XIX столетия высказывалась не только в Женеве, но и во Фрибурге. Однако в отличие от Женевы эта точка зрения поддерживалась здесь не либеральной буржуазией, а сторонниками католической социальной теории. С учетом этого, быть может, не удивительно, что Каспар Декюртен [Kaspar Decurtins], лидер католического рабочего движения в Швейцарии, соавтор папской энциклики «*Regrum Novarum*» (1884–1891) и человек, отвечавший за набор лекторов в католический университет, основанный в 1889 г., назначил отца Альберта Марию Вайсса [Albert Maria Weiss] профессором экономической и социальной теории.

В Берне и Базеле, как и в Лозанне, ранние исследования в области экономической социологии проводились преимущественно экономистами. Среди них – украинец Наум Райхенберг (1867–1928). В 1898 г. он получил в столице должность профессора и поддержал развитие публичной статистики и международного права для защиты рабочих. Ханс Ричл [Hans Ritschl], последователь Роберта Михельса (1876–1936; преподаватель экономической теории и статистики, 1914–1928 гг.), весьма активно занимался этим в Базеле. В основе его курса по экономической теории и социологии лежала социология финансов. В Базеле преподавал и Эдгар Сален [Edgar Salin] (1892–1974), экономист-неоисторик, научный руководитель Талкотта Парсонса (в период написания докторской диссертации). В международном сообществе он известен как первый редактор междисциплинарного журнала «*Kyklos*»⁴ (издается с 1948 г.) и сторонник идеи о том, что экономической теории следует принимать во внимание структурный и культурный контексты экономического действия [см.: Salin 1967 (1923)].

В Цюрихском университете того времени можно выделить работу Йозефа Гольдштейна [Josef Goldstein]. В 1909 г. Гольдштейн получил *venia legendi* – право преподавать в университете статистику и экономическую политику. Он известен своей работой «Структура профессий и богатство» [«*Berufsgliederung und Reichtum*»], а также исследованиями населения и структуры профессий во Франции, которые подробно обсуждались в журнале «*Année Sociologique*». Помимо «Моральной, социальной и экономической статистики», он также читал курсы «Закономерности в социальной жизни» [Gesetzmässigkeiten in Gesellschaft] зимой 1899–1900 гг. и «Взаимосвязи хозяйства и технологии» [Zusammenhänge von Wirtschaft und Technik] зимой 1904–1905 гг. Его карьера резко оборвалась, когда некий Эдуард Зульцер-Циглер (1854–1913), социальный дарвинист, член Национальной Ассамблеи и владелец фабрики, после очередного посещения своей фабрики [студентами Гольдштейна] пожаловался в органы образовательного надзора, что Гольдштейн разрушает «авторитет предприятия» и что большинство участников экскурсии – русские девушки-студентки.

В период между Первой и Второй мировыми войнами швейцарская экономическая социология, как и социология в целом, переживала трудные времена. Несомненным символическим свидетельством упадка было присуждение почетной докторской степени в университете Лозанны в 1937 г. Бенито Муссолини, названному в хвалебной речи в его честь «создателем и реализатором оригинальной социологической концепции» [«*créateur et réalisateur d'une conception sociologique originale*», см.: Zürcher 1995: 163]. Инициатором этого акта был Паскаль Бонинсени, последователь Парето, отвечавший за преподавание политической экономии и социологии с 1926 г. Антидемократический и антисоциологический дух 1930-х гг. закрепился и во Фрибурге, где в 1933 г. Якоб Лоренц (1883–1946), известный антисоциалист, антилиберал и скрытый сторонник швейцарского корпоратизма, был назначен заведующим кафедрой экономической теории и социологии.

⁴ См. сайт журнала: <http://www.kyklos-review.ch/kyklos/>. – Прим. перев.

Попытки возрождения после окончания Второй мировой войны

Сразу после окончания Второй мировой войны важный вклад в развитие экономической социологии внесли Морис Эгар [Maurice Egard] (университет Нойшателя) и Рихард Ф. Берендт [Richard F. Behrendt] (Бернский университет). Экономист Эгар был первым заведующим кафедрой социологии в Нойшателе (с 1954 по 1986 г.). Рьяный сторонник «плюрализма в социологии», начиная с 1948 г. он преподавал не только общую социологию, но и историю экономической теории, статистику и эконометрику. В его наиболее важном исследовании рассматривается деятельность предприятия [Egard 1960], а также женская занятость и классовые структуры. Берендт, руководивший кафедрой в Берне с 1953 по 1965 г., как и Эгар, по образованию экономист. Его исследовательские и преподавательские интересы были связаны преимущественно со взаимодействием экономических и социокультурных факторов в процессах развития [Behrendt 1965]. Хотя, в отличие от Эгара, Берендт был назначен на должность экономиста, а не социолога, он активно участвовал в создании Института социологии и социально-экономических проблем [Institut für Soziologie und sozioökonomische Fragestellungen] в Бернском университете (учрежден в 1960 г.)

В том же году, когда Берендт уехал из Швейцарии в Берлин – тем самым ослабив позиции экономической социологии в Бернском Институте социологии, – преемником Салена в университете Базеля был назначен экономист Карл Вильям Капп [Karl William Kapp] (который занимал эту должность до 1976 г.). Капп известен своей новаторской социоэкологической работой «Социальные издержки частного предприятия», опубликованной в 1950 г. Несмотря на отъезд Берендта, социология развития все же была на подъеме – во многом благодаря Петеру Хайнцу [Peter Heintz], который был назначен заведующим кафедрой социологии в Цюрихском университете и исследовательские интересы которого включали, помимо прочего, сравнительный анализ стратификационных моделей в рамках мирового хозяйства [Heintz 1969; Heintz and Heintz 1974]. В конце 1960-х гг. экономическая социология заняла важное место и в университетах Базеля и Сент-Галлена. Так, в 1968 г. в Академии торговли в университете Сент-Галлена под руководством Андреаса Миллера [Andreas Miller] был основан социологический семинар, а экономическая социология утвердилась в качестве основной дисциплины (вплоть до 1991 г.). В 1969 г. в Базель пришел Пауль Траппе [Paul Trappe]. Как бывший член исследовательского коллектива Берендта, он интересовался вопросами развития в целом [Trappe 1984] и особенно сельской социологией и кооперативами [Trappe 1966].

Активное развитие экономической социологии продолжалось и в 1980-е гг. В 1982 г. на место Эгара был назначен Франсуа Энар [François Hainard], который продолжил эгаровскую традицию экономической социологии, обратившись к исследованию культурных аспектов хозяйства и проблем миграции [Hainard 1981]. Однако основным местом, где развивалась экономическая социология в 1980-е гг., стал основанный Хайнцем Социологический институт в Цюрихском университете. Уже в 1970-е гг. коллеги Хайнца опубликовали результаты различных исследований в области экономической социологии [см., например: Bornschier 1976; Höpflinger 1977]. В частности, внимание международного сообщества привлекла работа Фолькера Борншира и особенно его сравнительный анализ последствий деятельности транснациональных фирм на распределение доходов и экономический рост на периферии мирового хозяйства [Bornschier and Chase-Dunn 1985]. В 1980-е гг. он занимался также исследованием социальной стратификации в Швейцарии и длинными волнами в развитии западных индустриальных обществ [Bornschier 1998 (1988)]. В 1990-е гг. он обратился к изучению процессов европейской интеграции [Bornschier 2000a], а также последствий роста, вызванного интеграцией Европы и действием коллективного социального капитала [Bornschier 2000b]. Укреплению позиций экономической социологии в Цюрихе способствовала преподавательская деятельность Борншира, проекты Фонда всемирного общества [World Society Foundation], финансируемые Хайнцем (умер в 1983 г.). В исследованиях его сподвижников рассматривались, помимо прочего, экономические

кризисы в Мексике [Stamm 1992], циклы задолженности в мировой системе [Suter 1992], неокорпоратизм, индустриальные отношения и группы интереса в Европейском Союзе [Nollert 1992/1997], изменения в процессе европейской интеграции [Ziltener 1999] и стратегии развития в Малайзии [Trezza 2001]. Двое сотрудников Борншира, Ханс Гезер [Hans Geser] и Марлиз Бучман [Marlis Buchmann] (профессор Швейцарского федерального института технологий [ETH] с 1990 г., профессор Цюрихского университета с 1994 г.) вместе со своими коллегами занимались исследованием социологических аспектов хозяйства [например, см.: Fluder et al. 1991; Buchmann et al. 1999].

Когда в 1990 г. в университет Берна [Berne] пришли работать Клаудиа Хонеггер [Claudia Honegger] и Андреас Дикман [Andreas Diekmann], в нем опять начали проводиться исследования в области экономической социологии. Прежде всего, следует отметить, что Хонеггер предпочитает главным образом качественные методы, в то время как Дикман – сторонник количественных методов. Стоит упомянуть также исследования Дикмана (проведенные вместе с Йозефом Брюделе [Josef Brüdele] и Генриеттой Энгельхарт [Henriette Engelhart] [1993]), которые посвящены гендерной дискриминации в области доходов; проект 1998 г. «Обследование швейцарского рынка труда», а также издание швейцарской версии работы Пьера Бурдьё «Нищета мира» [La misère du monde] [Honegger and Rychner 1998].

После того, как в 1991 г. Миллер оставил университет Сент-Галлена, экономическая социология как основной предмет в рамках экономической теории была заменена общим, нефакультетским курсом «Менеджмент социальных процессов». Тем не менее, с конца 1980- гг. в рамках социологического семинара под руководством Петера Гросса [Peter Gross] осуществлялось достаточно много проектов в области экономической социологии. Среди них стоит упомянуть следующие: исследование компьютеризации малого бизнеса, исследования влияния самозанятых на процессы структурных хозяйственных изменений, апатии наемных работников, политики фирм в отношении пожилых работников, компьютеризации менеджмента, а также этнографические исследования работы японских менеджеров в Швейцарии и валютных дилеров. Интересная работа выполнена также Эмилем Вальтером Бушем [Emil Walter Busch] из Института труда и трудового права (кафедра бизнес-управления).

Без сомнения, особого внимания заслуживают работы Рене Леви [René Levy] (университет Лозанны), посвященные исследованию социальной стратификации, Франсуа-Ксавье Мерьена [François-Xavier Merrien] (университет Лозанны) о проблемах рынков труда и нового государственного управления [new public management], Ива Флюкигера [Yves Flückiger] (экономиста из Женевского университета) по вопросам неравенства доходов, проблемам экономической интеграции и новых форм занятости, Жана Циглера [Jean Ziegler] (профессор Женевского университета с 1972 г.) о голоде в странах третьего мира, Пьера Вайса [Pierre Weiss] (Женевский университет) о занятости и труде, а также исследования бедности Ули Мейдера [Ueli Mäder] (Базель 1991). Наконец, следует отметить работу Кристиана Сютера [Christian Suter] (с 1997 г. он работает в ETH). Помимо прочих вопросов, она касается связей между глобализацией и изменениями [политических] режимов в Латинской Америке, условий жизни матерей-одиночек и перераспределительных эффектов государства благосостояния [redistribution effects of welfare state measures]. Наконец, хотелось бы подчеркнуть, что с 1998 г. в университете Нойшателя две кафедры называются «Общая и экономическая социология».

Основное направление нынешних исследований

Неудивительно, что в рамках нынешней исследовательской деятельности в университетах⁵ наибольшее внимание обращают на себя рынок труда и проблемы развития. Особенно важную роль социологические исследования рынка труда играют в Берне и Цюрихе. Дикман (вместе с Беном Йаном [Ben Jann]) в настоящее время проводит исследование «Будущее трудовой жизни», анализирующее объективное положение работающего населения на рынке труда и субъективные оценки людьми своего труда. Кроме того, готовится новая волна исследования «Трудовые ориентации», выполненного в 1997 г. в качестве модуля Международной программы социальных обследований [ISSP]. Рут Мейер Швайцер [Ruth Meyer Scheizer], коллега Дикмана, отвечает за проведение долгосрочных исследований в рамках проекта Univox, посвященных основным установкам в отношении работы, трудовых ценностей и восприятия собственной трудовой ситуации. Также в Берне Хонеггер вместе с Шантал Маньен [Chantal Magnin] проводит социологическое исследование страхования от безработицы в Швейцарии – подобная практика принята в региональных центрах занятости. В Цюрихе социологическими аспектами труда занимаются, главным образом, на кафедрах под руководством Гезера и Бучмана. Вместе со своими коллегами (например, Урсом Мёли [Urs Meuli]) и Швейцарским институтом исследований бизнес-циклов [Swiss Institute for Business Cycle Research (KOF/ETH)] Гезер проводит исследование швейцарских компаний, работающих в промышленности, торговле и сфере услуг (исследование названо «Изменения в мире труда» [Wandel der Arbeitswelt], см.: <http://socio.ch/work/home.htm>). Текущие исследовательские проекты Бучмана в Швейцарском федеральном институте технологий нацелены на исследование изменений трудовых и профессиональных квалификаций (проводится вместе со Стефаном Сакши [Stefan Sacchi]), профессиональной карьеры и карьеры в области образования и занятости (вместе с Сакши, Иреной Кризи [Irene Kriesi] и Андреа Пфайфером [Andrea Pfeifer]), труда и идентичности (вместе с Александром Зальвисбергом [Alexander Salvisberg]), а также важности новых информационных и коммуникационных технологий (с Зальвисбергом). Труд занимает важное место и в исследованиях работающих бедных [working-poor] Оливье Штайнера [Olivier Steiner] (Базель), Ули Мейдера и Штефана Кутцнера [Stefan Kutzner] (оба из Фрибурга); в проекте Жана-Мишеля Бонвена [Jean-Michel Bonvin] (Фрибург), посвященном вопросам политики занятости в Европейском Союзе; в качественном анализе установок «белых воротничков» в отношении труда на малых и средних предприятиях, проводимом Франсуазой Мессан-Лоран [Françoise Messant-Laurent] (Лозанна) и в проекте Мишель Эрнст [Michèle Ernst] (Лозанна) по изучению увеличения гибкости рабочего времени.

Социологические исследования экономического развития и экономического неравенства по-прежнему являются одними из наиболее важных в Цюрихе. Например, Борншир сейчас проводит кросснациональное исследование влияния деятельности транснациональных фирм на экономический рост и распределительные процессы (вместе с Марком Херкенратом [Mark Herkenrath]); экономической значимости социального капитала, социальных факторов, способствующих распространению интернета (вместе с Томасом Фолькеном [Thomas Volken]); связи между восприятием социального неравенства и экономическим ростом (вместе с Ханно Шольцем [Hanno Scholtz]). Исследование разных аспектов развития включено также в проекты Кристофа Бошардта [Christoph Bosshardt] о доверии и Клауса Дауба [Claus Daub] о теориях глобализации (оба автора – из Базеля).

Помимо этих двух крупных тем, в Швейцарии реализуется множество социологических исследовательских проектов, имеющих более или менее прямое отношение к экономической

⁵ Исследовательские институты, существующие не при университетах, вообще едва ли занимаются изучением социологических аспектов экономических явлений. Достойное исключение – основанная в 1991 г. Швейцарская академия развития в Бьеле [Swiss Academy of Development in Bienne] [см.: <http://www.sad.ch>].

социологии. В этой связи необходимо заглянуть в Берн и упомянуть качественное исследование формирования хабитуса, ментальности и экономических теорий повседневности молодых предпринимателей, которое проводится Хонеггер и Петером Шальбергером [Peter Schallberger], а также исследование экспансии мышления в русле бизнес-управления Хонеггер, Сюзанны Бури [Susanne Burri] и Паскаля Юрта [Pascal Jurt].

В Женеве с экономической социологией тесно связаны проекты Флюкигера, в Лозанне – проекты Мерьена о политике социальной интеграции в европейские системы коллективного действия), Жана-Ива Пиду [Jean-Yves Pidoux] (экономика культуры), Андре Маха [André Mach] и Томаса Дэвида [Thomas David] (глобализация, неолиберализм и корпоративное управление), Себастьяна Ге [Sébastien Guex] (финансовая политика и банки) и Антуана Кернена [Antoine Kernén] (социальные последствия приватизации в Китае). Сильные связи с экономической социологией обнаруживаются во Фрибургском университете на кафедре социальной работы и социальной политики. Здесь можно назвать проекты Карри Йоданиса [Carrie Yodanis] об экономических издержках насилия в отношении женщин, Майкла Ноллerta (который работает также в Цюрихском университете) о некоммерческих организациях, предоставляющих социальные пособия, о транснациональных экономических элитах и межкорпоративных сетях [Nollert 1998; Windolf and Nollert 2001], Алессандро Пелиццари [Alessandro Pelizzari] о социологических аспектах нового государственного управления [New Public Management]. Среди текущих исследовательских работ Сютера обратим внимание на международный проект, посвященный изучению восприятия неравенства, и проект, нацеленный на анализ масштабов скрытой бедности [verdeckte Armut] в Швейцарии. Хотя в университете Сент-Галлена социология перенесена с факультета экономики на факультет гуманитарных наук, здесь по-прежнему занимаются и вопросами экономической социологии. Например, можно упомянуть исследования менеджмента Ахима Борщевского [Achim Borsziewski] и этнографический проект по изучению социальных микроструктур финансовых рынков, которые проводят в Университете Констанца Урс Брюггер [Urs Bruegger] и Карин Кнопп-Цетина [Karin Knorr Cetina] [см.: Bruegger and Knorr Cetina, forthcoming]. Наконец, следует отметить, что две кафедры в университете Нойшателя по-прежнему верны экономической социологии. Так, помимо работ Энара (например, исследование положения мигрантов в отношении работы) и Штульхайса (исследование молодежи в сложных экономических условиях), ведутся исследования Эрвином Циммерманом [Erwin Zimmermann] (руководитель швейцарского панельного исследования домохозяйств) и Андреасом Пфойфером (который изучает, например, историю социоэкономической статистики).

Заключительное замечание

Проанализировав историю социологии в швейцарских университетах, мы можем сказать, что уже в конце XIX в. здесь работали экономисты, восприимчивые к новым идеям и подчеркивавшие социальную укорененность хозяйства. За исключением Фрибургского университета, который в соответствии с замыслом своих основателей должен был стать католическим ресурсным центром, попытки институционализации социологии поддерживались, как правило, либерально-демократическими политическими силами. В результате усиления патриотических, антисоциологических настроений в академической системе эти попытки стали более сдержанными после Первой мировой войны. На фоне усугублявшегося кризиса высказывалось все больше опасений, что социологический анализ экономических процессов не столько способствует поиску путей его разрешения, сколько поощряет материализм и социальную дезинтеграцию. Почетная докторская степень Муссолини в университете Лозанны и назначение Лоренца во Фрибург, вне всякого сомнения, – самая низкая точка в траектории этого развития. К счастью, сразу после Второй мировой войны началось возрождение экономической социологии. Когда в университете Нойшателя начал работать Энар, на факультет пришли и несколько экономистов,

занимавшихся исследованием социологических аспектов хозяйственных процессов. Затем, в частности, на кафедрах социологии в Нойшателе и Цюрихе, экономическая социология стала основным направлением преподавания и исследований. Что касается последних десятилетий, на первый взгляд кажется, что развитие этой дисциплины и далее шло гладко. Однако, как и во многих других странах, это развитие, к сожалению, было обусловлено не распространением парадигмы «новой экономической социологии» [Swedberg 1997], а интенсивным обращением к сугубо экономическим подходам (например, теориям человеческого капитала и рационального выбора).

Если говорить о направлениях исследования в Швейцарии, можно выделить две основные темы. Когда в германоговорящей части страны начали работать Берендт, Хайнц и Траппе, а во франкоговорящей части – Эрар, Энар и Циглер, анализ процессов экономического развития стал одним из основных направлений исследований в области экономической социологии. После конца 1980-х гг. важной темой стали также исследования трудового процесса и рынков труда. Если предположить, что исследования развития по-прежнему будут постепенно терять свою актуальность, то исследования рынков труда превратятся в ведущее направление исследований. Что касается превалирования количественных или качественных методов, здесь пока рано делать какие-либо прогнозы. В Цюрихе охотнее анализируют количественные данные, в Базеле и Сент-Галлене отдают предпочтение интерпретативным подходам, а в Лозанне и Берне обе группы методов представлены в равной степени.

Предложенное здесь описание преподавательской и исследовательской деятельности, а также живой интерес к работе Исследовательского комитета по экономической социологии, образованного в рамках Швейцарской социологической ассоциации в 2000 г., свидетельствуют о том, что все больше социологов начинают профессионально заниматься экономическими вопросами и уже не боятся вести диалог внутри своей страны. Однако очевидно, что по сравнению с соседними крупными странами (Германией, Францией, Италией) число экономосоциологов здесь останется невелико. Более того, здесь по-прежнему нет плодотворного диалога между социологией и экономической теорией. Наконец, как ни печально, хотя социологический анализ экономических явлений и не исчезнет здесь в обозримом будущем, экономический анализ социальных фактов, несомненно, становится все более популярным в частных и государственных институтах, финансирующих исследования.

Литература

Behrendt, Richard F. *Soziale Strategie für Entwicklungsländer. Entwurf einer Entwicklungssoziologie*. Frankfurt am Main: Fischer, 1965.

Bornschiefer, Volker. *Wachstum, Konzentration und Multinationalisierung von Industrieunternehmen*. Frauenfeld: Huber, 1976.

Bornschiefer, Volker, and Christopher Chase-Dunn. *Transnational Corporations and Underdevelopment*. N.Y.: Praeger, 1985.

Bornschiefer, Volker. *Westliche Gesellschaft – Aufbau und Wandel*. Zürich: Seismo, 1998 [1988].

Bornschiefer, Volker (ed.) *Statebuilding in Europe. The Revitalization of Western European Integration*. Cambridge: Cambridge University Press, 2000a.

Bornschiefer, Volker. Befähigung zu Sozialkapitalbildung und wirtschaftlicher Erfolg im entwickelten Kapitalismus – neue Evidenzen aus Ländervergleichen 1980–1997, *Schweizerische Zeitschrift für Soziologie* (2000 b). Vol. 26. P. 373-400.

- Bruegger, Urs, and Karin Knorr Cetina. Global Microstructures: The Interaction Practices of Financial Markets, *American Journal of Sociology* (forthcoming).
- Buchmann, Marlis et al. *Weiterbildung und Beschäftigungschancen*. Chur: Rüegger, 1999.
- Diekmann, Andreas, Josef Brüderl, and Henriette Engelhardt. Einkommensunterschiede zwischen Frauen und Männern. Eine Zerlegung des Einkommensabstands mittels der Komponentenmethode, *Schweizerische Zeitschrift für Soziologie* (1993). Vol. 19. P. 573-588.
- Erard, Maurice. *Elements d'une sociologie de l'entreprise*. Neuchâtel: Delachaux & Niestlé, 1960.
- Fluder, Robert, Heinz Ruf, Walter Schöni, and Martin Wicki. *Gewerkschaften und Angestelltenverbände in der schweizerischen Privatwirtschaft*. Zürich: Seismo, 1991.
- Hainard, François. *Sociologie de la paysannerie*. Bern: Peter Lang, 1981.
- Heintz, Peter. *Ein soziologisches Paradigma der Entwicklung mit besonderer Berücksichtigung Lateinamerikas*. Stuttgart: Enke, 1969.
- Heintz, Peter, and Suzanne Heintz. *Die Zukunft der Entwicklung*. Bern: Huber, 1974.
- Höpflinger, François. *Das unheimliche Imperium. Wirtschaftsverflechtung in der Schweiz*. Zürich: Eco-Verlag, 1977.
- Honegger, Claudia, Marianne Rychner (eds.) *Das Ende der Gemütlichkeit. Strukturelles Glück und mentales Leid in der Schweiz*. Zürich: Limmat Verlag, 1998.
- Kapp, Karl William. *The Social Costs of Private Enterprise*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1950.
- Levy, René. Weshalb gibt es (k)eine Schweizer Soziologie?, *Schweizerische Zeitschrift für Soziologie* (1989). No. 3. P. 453-487.
- Levy, René et al. *Tous égaux. De la Stratification aux Représentations*. Zürich: Seismo, 1997.
- Mäder, Ueli. *Armut im Kanton Basel-Stadt*. Basel: Social Strategies Publications, 1991.
- Nollert, Michael. *Interessenvermittlung und sozialer Konflikt. Über Bedingungen und Folgen neokorporatistischer Konfliktregelung*. Pfaffenweiler: Centaurus, 1992.
- Nollert, Michael. Verbändelobbying in der Europäischen Union – Europäische Dachverbände im Vergleich, in Alemann, U. von, and B. Weßels (eds.) *Verbände in vergleichender Perspektive*. Berlin: Sigma, 1997. P. 107-136.
- Nollert, Michael. Interlocking Directorates in Switzerland. A Network Analysis, *Schweizerische Zeitschrift für Soziologie* (1998). Vol. 24, No. 1. P. 31-58.
- Pareto, Vilfredo. *Cours d'économie politique*. Lausanne: Rouge, 1986 [1896–1897].
- Salin, Edgar. *Politische Ökonomie. Geschichte der wirtschaftspolitischen Ideen von der Antike bis zur Gegenwart*. Tübingen: Mohr, 1967 [1923].
- Stamm, Hanspeter. *Krise und Anpassung in Mexiko: Eine Länderfallstudie zu Aufstieg und Abstieg in der Semiperipherie des Weltsystems*. Saarbrücken: Breitenbach, 1992.

Suter, Christian. *Debt Cycles in the World-Economy: Foreign Loans, Financial Crises, and Debt Settlements*. Boulder, Co.: Westview Press, 1992.

Suter, Christian. *Gute und schlechte Regimes. Staat und Politik Lateinamerikas zwischen globaler Oekonomie und nationaler Gesellschaft*. Frankfurt am Main: Vervuert, 1999.

Swedberg, Richard. New Economic Sociology: What has been accomplished, what is ahead?, *Acta Sociologica* (1997). Vol. 40. P. 161-182.

Trappe, Paul. *Die Entwicklungsfunktion des Genossenschaftswesens am Beispiel ostafrikanischer Stämme*. Neuwied: Luchterhand, 1966.

Trappe, Paul. *Entwicklungssoziologie*. Basel: Social Strategies Publications, 1984.

Trezzini, Bruno. *Staat, Gesellschaft und Globalisierung: Entwicklungstheoretische Betrachtungen am Beispiel Malaysias*. Hamburg: Institut für Asienkunde, 2001.

Windolf, Paul, and Michael Nollert. Institutionen, Interessen, Netzwerke – Unternehmensverflechtung im internationalen Vergleich, *Politische Vierteljahresschrift* (2001). Vol. 42. P. 51-78.

Ziltener, Patrick. *Strukturwandel der europäischen Integration. Die Europäische Union und die Veränderung von Staatlichkeit*. Münster: Westfälisches Dampfboot, 1999.

Zürcher, Markus. *Unterbrochene Tradition. Die Anfänge der Soziologie in der Schweiz*. Zürich: Chronos, 1995.

НОВЫЕ КНИГИ

Dimaggio, Paul (ed.) *The Twenty-First-Century Firm: Changing Economic Organization In International Perspective*. Princeton: Princeton University Press, 2001.

Димаджио П. (ред.) Фирма двадцать первого века: изменение экономической организации в международной перспективе.

Йорг Зюдow¹

joerg.sydow@wiwiss.fu-berlin.de

Перевод М.С. Добряковой

Научное редактирование – В.В. Радаев

Зачем понадобилась еще одна книга о структуре (пост-) современного предприятия? Разве нам не известно, что это предприятие, совершенно не похожее на старомодную, вертикально интегрированную фирму с бюрократическими структурами, напоминает сетевую организацию, где иерархии – выровнялись, работа – распределилась между командами, занимающимися самостоятельными проектами, а границы – стали размытыми и условными? Осаждаемый такими мыслями, я открыл книгу и увидел список авторов, среди которых, помимо редактора Поля Димаджио, были обнаружены Уолтер Пауэлл [Walter Powell], Дэвид Старк [David Stark], Элеанор Уэстни [Eleanor Westney], Райнер Кракман [Reinier Kraakman], Дэвид Брайс [David Bryce], Джитендра Синх [Jitendra Singh], Роберт Гиббонс [Robert Gibbons] и Чарльз Тилли [Charles Tilly]. Имена этих известных авторов, работающих в различных предметных областях, породили во мне ожидания интересных новых точек зрения на структуру и функционирование постсовременного предприятия.

В своей вводной главе Поль Димаджио помещает предмет книги в исторический контекст эволюции фирмы в течение последних двух столетий и обозначает основные вехи, заданные работами Макса Вебера, Карла Маркса и некоторых других, более поздних авторов. Есть и другой момент, который привлекает внимание читателя: здесь ставятся под вопрос хорошо известные определения сетевой формы организации и прямолинейные объяснения эволюции этой организационной формы хозяйственной деятельности. А это еще более укрепляет читателя в ожиданиях найти в книге нечто необычное. В первой части сборника Пауэлл, Старк и Уэстни обращаются к исследованию эволюции современной фирмы в *трех регионах* мира: 1) Соединенных Штатах и Западной Европе; 2) бывших социалистических государствах Восточной Европы; 3) Японии и Восточной Азии. Во второй части книги другие авторы комментируют эти исследования с позиций своего направления – права, эволюционной теории, организационной экономики и сравнительного исторического исследования государства-нации. Завершая книгу, редактор высказывает несколько замечаний по поводу будущего бизнес-организаций и парадоксов изменений. Его позиция не только совершенно необычна, но и чрезвычайно полезна, в то время как в силу все увеличивающейся разобщенности исследований научный дискурс просто *необходимо* организовывать.

¹ Переведено по: Sydow, Jörg. Economic Sociology – European Electronic Newsletter (June 2002). Vol. 3, No. 3.

Согласно диагнозу У. Пауэлла сетевая организация, с ее сглаженной иерархией и условиями работы, ориентированными скорее на реализацию проектов, нежели на постоянную занятость, характерна для XXI в. и «децентрализованного капитализма» Запада. В своей работе он рисует схожую картину «новой логики сетевого производства» [с. 54] и того, как она складывалась (это можно проследить также в более ранних работах автора). Затем предлагается работа Д. Старка, в которой он рассуждает о «гетерархии» как общем знаменателе фирм трансформирующихся обществ Восточной Европы – ныне более или менее капиталистических. Согласно Старку гетерархия основана на взаимозависимости (в отличие от свойственной рынку независимости и свойственной иерархии зависимости), она подразумевает организационное разнообразие и, что немаловажно, способность к обучению и изменению. Данная форма подчеркивает не столько адаптацию как таковую [adaptation], сколько способность к адаптации [adaptability]. Даже при наличии национальных различий оказывается, что способность к адаптации не просто требуется, но и всемерно обеспечивается широким спектром сетевых структур, действующих в трансформирующихся обществах и формируемых различной политикой трансформации.

Э. Уэстни анализирует организационную форму, доминирующую в Японии. Она исследует не только внутреннюю сетевую структуру японских фирм, но и, казалось бы, хорошо известную структуру вертикальных и горизонтальных кейретсу, которые достаточно часто включают также организации в других институциональных секторах и являют собой (по крайней мере, являли – до кризиса японской экономики) некоторую образцовую модель для реструктуризации западных экономик. Как пишет сама Уэстни, «точка зрения, что к началу этого десятилетия японские компании уже стали фирмами двадцать первого века, быстро сменилась распространенным мнением, что они пока не справились даже с трудностями 1990-х, не говоря уже о будущих проблемах» [с. 106]. На мой взгляд, более неожиданным, чем предложенная Уэстни очередная интерпретация последних достижений японской модели сетевой организации, является выполненный ею обзор конкурирующих объяснений существования данной формы, в этом контексте – исследование роли японских систем занятости и редко встречающийся анализ того, как центральная фирма (или фирмы) управляет всем комплексом межфирменных сетей. Приводимая детальная информация и систематичный характер анализа, несомненно, делают главу Уэстли одной из наиболее ярких частей книги.

Р. Кракман, подходя к проблеме с точки зрения права, рассуждает о правовых различиях между корпоративной и сетевой формами организации. Пытаясь, насколько это возможно, поместить межфирменные связи в правовые рамки корпораций и корпоративных групп, он признает, что вертикальные и – в еще меньшей степени – горизонтальные кейретсу едва ли описываются этим правовым понятием. Он полагает, что, если не считать кейретсу и некоторых сетей, образованных мелкими фирмами, большая часть сетей являются корпоративными группами. И хотя я согласен с выводом автора о том, что «корпорации служат точкой опоры для сетей» [с. 158], поскольку межфирменные сети «зависят от правовых характеристик корпоративной формы» [с. 159], я убежден, что столь далеко идущее отождествление сетей с группами фирм не столько проясняет, сколько запутывает дело. В правовом отношении группы фирм – совершенно иное образование, нежели межфирменные сети.

Д. Брайс и Дж. Синх обращаются к анализу трех основных работ данного сборника с позиций эволюционной теории. И, что еще более ценно (по крайней мере, с моей точки зрения), – предлагают сжатое обсуждение различий между сетевыми формами, описанными Пауэллом, Старком и Уэстни. Авторы анализируют эти различия относительно четырех основных измерений организационной формы: целей, управления, технологии и рынков. Они приходят к выводу, что эти различные формы «с большой вероятностью будут вести к различным процессам отбора» [с. 70]. По мнению Брайса и Синха, процессы конкурентного и институционального отбора в трех рассматриваемых регионах работают по-разному. В

США доминирующую роль играет конкуренция. В большинстве стран Восточной Европы ситуация иная: институциональная легитимность здесь важнее эффективности. А говоря о Японии, такие авторы, как Уэстни, указывают на модель де-институционализации. Институциональная история играет свою роль, и институциональные различия в этих регионах зачастую оказывают серьезное и продолжительное влияние на конкретную сетевую форму. По крайней мере, в этом отношении современная эволюционная теория (несмотря на то, что она использует другой язык) не особенно отличается от неоинституциональных рассуждений – наиболее популярного теоретического руслу для исследования того, как возникают сетевые организации.

Так, несмотря на то, что Р. Гиббонс обращается к вопросу появления сети с позиций организационной экономики, он не предлагает принципиально иных объяснений. Хотя, как признает он сам, его модель «может показаться достаточно далекой от более современных, ориентированных на межстрановые сопоставления рассуждений Пауэлла, Старка и Уэстни, в действительности они достаточно тесно связаны» [с. 190]. На самом деле – и в отличие от многих институциональных экономистов – Гиббонс всерьез задумывается об относительном характере межфирменных сетей с их «возобновляющимися отношениями поставки» [ongoing supply relationships] и анализирует их как результат «инициирующих стратегий» [trigger strategies] в модели повторяющейся игры [in a repeated-game model]. Неудивительно, что в его модели подчеркивается важность прав собственности в процессе управления этими отношениями.

Ч. Тилли, рассуждая со сравнительно-исторических позиций, обнаруживает точки соприкосновения между новой сетевой формой организации и организационными формами, которые были распространены до XVII в. Согласно его историческому анализу XIX и XX столетия характеризовались ростом «ограниченных фирм, с одной стороны; и консолидированными государствами, с другой» [с. 201]. Следовательно, будучи *относительно* свободными от сетевых связей, они «стоят особняком в этом и многих других отношениях» [с. 200].

Как отмечает в заключительной главе П. Димаджио, нет ничего удивительного в том, что «наблюдение за различными мирами через разные очки» [с. 210] ведет авторов данного сборника к различным выводам относительно структуры (пост-) современной фирмы. Тем не менее, он считает полезным обозначить и точки соприкосновения. По мнению Димаджио, одной из таких точек является то, что понятие сети – это не просто метафора, но отчетливо наблюдаемая организационная форма, которую можно обнаружить практически во всех отраслях промышленности и регионах. Здесь можно увидеть, как некоторая доля действий [agency] перемещается от фирм к межфирменным сетям. При этом корпоративная форма по-прежнему играет важную роль, по крайней мере, до тех пор, пока существует дефицит альтернативных правовых режимов, обеспечивающих устойчивые рамки для функционирования сетевого действия [network agency]. Авторы сборника сходятся и в том, что формы сети различаются от отрасли к отрасли и от региона к региону. Сети в сфере биотехнологий, которые Пауэлл исследовал в США, совершенно не похожи на сетевые структуры постсоциалистических фирм в Восточной Европе, равно как и на вертикальные или горизонтальные японские кейретсу. Тем не менее все эти сетевые формы характеризуются выраженными отношениями доверия и отношенческой контракцией при организации хозяйственной деятельности.

Пожалуй, наиболее интересными являются замечания Димаджио по поводу трех дилемм, которые в настоящее время свойственны сетевой форме, а именно: 1) *дилеммы агрегирования интересов* [interest aggregation], решение которой не под силу ведущей фирме в вертикально интегрированных кейретсу; 2) *дилеммы экономического оценивания* [economic valuation], на которое следует ориентироваться в большей степени, чем на социальный капитал или компетентность фирмы в сфере отношений; наконец, 3) *дилеммы выработки отчетности* [accountability], коренящейся в самих структурных особенностях

межфирменных сетей, которые, как, в частности, утверждает Старк, объясняют их многие экономические преимущества: размытость границ, стратегическую гибкость, способность к адаптации и обучению. Возможно, именно с этого должна начинаться следующая книга о сетевой форме организации.

В целом это академическая книга. Вместе с тем, оставляя в стороне многие популярные подходы к анализу расширенного, построенного на сотрудничестве, децентрализованного, горизонтального, самоуправляемого, производящего собственное знание и/или не имеющего границ предприятия, читается она легко. Она заслуживает внимания широкой аудитории – и, скорее всего, она его добьется. Несколько разочарованными останутся лишь эксперты в области исследований сетевой формы организации: в книге не так много новых мыслей, как можно было предположить сначала (и как это предположил я сам). Кроме того, некоторые вопросы остаются открытыми: почему, например, «региональные эксперты» не занялись более серьезным теоретизированием? Например, хорошо известен важный вклад Вуди Пауэлла в развитие нового институционализма в рамках социологии организаций. Тогда как в данном тексте его теоретическая позиция обозначена лишь тонким пунктиром: организации приспосабливаются к меняющейся среде, но при этом их возможности выбора настолько широки, что они не могут выявить «оптимальные практики»; разумеется, важную роль в этом процессе играют и институты. То же касается и статей Старка и Уэстни (первый лишь ссылается на теорию комплексности). Несколько вопросов остаются открытыми, если подходить к проблеме и с позиций менеджмента. Как отбираются члены сети? Как происходит распределение ресурсов между ними? Каким образом вырабатываются правила координации? Как управление этими функциями способствует воспроизводству данной формы? Все авторы приводят чрезвычайно интересные объяснения общей структуры сетевых организаций в различных секторах хозяйства и различных частях света. При этом они не уделяют особого внимания конкретным процессам и практикам, касающимся того, как происходит управление этими формами – не говоря уже о том, как это управление должно происходить. И книгу, которая рассматривала бы все эти вопросы и при этом не сводила их в сугубо нормативную плоскость, как это часто делается в других публикациях, явно ориентированных на практическую сферу, еще предстоит написать.

Исследовательские проекты

IR Предлагаем очередной проект, выполненный в рамках грантовой программы Независимого института социальной политики: «Социальная политика: реалии XXI века».

РАБОЧАЯ СИЛА РЕГИОНА: ОБРАЗОВАНИЕ, ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА, КВАЛИФИКАЦИЯ. ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ¹.

Руководитель проекта: **Т.Ю. Стукен**,
к.э.н., доцент кафедры экономики и социологии труда Омского государственного университета
E-mail: Stuken@eco.univer.omsk.su

Участник проекта: **В.Ю. Мамаева**,
к.э.н., доцент кафедры экономики и социологии труда
Омского государственного университета

Сроки реализации проекта: 1 февраля – 30 сентября 2001 г.

Цель исследования – выявление особенностей и факторов формирования профессионально-квалификационной структуры рабочей силы на уровне региона и разработка направлений ее регулирования и оптимизации.

Задачи исследования.

- Выявить влияние профессионально-квалификационных характеристик рабочей силы на состояние социально-экономического положения региона.
- Изучить современное состояние системы общего и профессионального образования, ее влияние на состояние рынка труда и конкурентоспособность рабочей силы региона.
- Разработать методику комплексного исследования особенностей и факторов формирования профессионально-квалификационной структуры рабочей силы в регионе.
- Провести эмпирическое исследование, обработку и анализ полученной информации о состоянии профессионально-квалификационной структуры рабочей силы, имеющих диспропорциях на рынке труда.
- Обосновать основные направления и методы регулирования профессионально-квалификационной структуры рабочей силы в регионе.

Методология исследования

Профессионально-квалификационная структура рабочей силы региона определяется следующими элементами.

- Спрос на труд. Он складывается под влиянием спроса на различные продукты и услуги населения, предприятий и организаций региона, отраслевой специализации региона, технологии производства товаров и услуг, общей экономической ситуации в стране и регионе.
- Предложение труда. Определяется социально-демографическими характеристиками населения территории, представлениями общественного сознания о социальном

¹ Проект реализуется в рамках программы «Социальная политика: реалии XXI века» (при финансовой поддержке Независимого института социальной политики и Фонда Форда). Грант SP-01-1-07.

положении конкретных профессионально-квалификационных групп, объективными возможностями для получения профессии и последующего трудоустройства.

- Действия субъектов регулирования рынка труда, к которым мы относим в первую очередь службы занятости, кадровые агентства, органы управления профессиональным образованием, учреждения профессионального образования. Включение в данную группу двух последних субъектов представляется необходимым, их решения прямо или косвенно оказывают влияние на структуру рынка труда.

Для получения комплексной характеристики исследуемых процессов было изучено поведение всех субъектов, оказывающих реальное воздействие на состояние и динамику профессионально-квалификационной структуры рынка труда на примере г. Омска.

Проверке подлежали следующие основные гипотезы.

- Качество профессиональной занятости у представителей различных профессионально-квалификационных групп дифференцировано по отраслевым и социально-демографическим признакам.
- Структурное несоответствие спроса и предложения объективно приводит к возрастанию числа желающих сменить профессию, однако выбор конкретных профессий происходит без знания реально складывающейся ситуации на рынке труда.
- Структура профессионального образования в целом неадекватна потребностям экономики, социальная потребность в получении профессии и квалификации доминирует над экономической.
- Сочетание каналов информации, формирующих интерес молодежи к выбранной профессии, не является оптимальным, в результате чего субъективное представление о будущей деятельности значительно отличается от ее объективных характеристик.
- Профессиональная структура характеризуется интенсивной межпоколенной мобильностью в сторону профессий высокой квалификации и новых, «рыночных» профессий.

Информационная база

- информация Госкомстата РФ и комитета государственной статистики Омской области;
- материалы анкетного опроса занятых; анкетного опроса безработных; анкетного опроса студентов и учащихся системы профессионального образования;
- экспертные опросы работодателей, руководителей и специалистов кадровых служб, представителей служб занятости и кадровых агентств, руководителей профессиональных учебных заведений (начальное, среднее, высшее и дополнительное профессиональное образование).

При проведении анкетных опросов использовались многоступенчатые выборки смешанного типа.

При отборе экспертов-работодателей принимались во внимание отраслевые особенности рынка труда и организации, форма собственности и размер организации, а также полярные ситуации: высокая/низкая текучесть персонала, стадия развития организации, организация работы по обучению и развитию персонала. Группы экспертов были сформированы после консультаций со специалистами областного комитета государственной статистики и комитетов администрации Омской области.

Результатом полевых исследований стал массив данных, состоящий из 1591 анкеты занятых, 247 анкет безработных, 1847 анкет студентов, материалов опроса экспертов (в общей сложности 92 чел.). Средняя ошибка выборки по экономически активному населению

составила 1,8%, в том числе по занятому населению – 1,9%, по безработным – 5%. Средняя ошибка выборки для учащейся молодежи менее 1%.

Форма представления работы и рассмотрения результатов

- Научный отчет, включающий обзор литературы, описание методологии исследования, анализ полученных данных и основных результатов исследования, графики и таблицы, рекомендации по совершенствованию методического и информационно-аналитического обеспечения анализа профессионально-квалификационной структуры рабочей силы, определению каналов взаимовыгодного сотрудничества учебных заведений, работодателей и служб занятости.
- Научные публикации с описанием используемых методов, анализом полученных результатов, выводами и рекомендациями.

IR Представляем работу одного из победителей конкурса фонда Дж. и К. Макартуров прошлого года. До сей поры мы нам не приходилось аннотировать проекты данного конкурса. Начинаем восполнять данный пробел.

ВЫНУЖДЕННЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МИГРАНТЫ: УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ИЛИ ФАКТОР СТАБИЛИЗАЦИИ?¹

Руководитель и исполнитель проекта: **Валитов Вячеслав Надимович**

Описание изучаемой проблемы. В последнее время внимание наряду с исследованием миграции как демографического и социального явления, внимание исследователей все более привлекают экономические последствия миграции – особенно остро стоит проблема экономической интеграции мигрантов в новое общество.

По данным Министерства по делам федерации, национальной и миграционной политики РФ на 1 октября 2000 г. в России насчитывалось 866,8 тыс. вынужденных переселенцев и беженцев из стран СНГ и России. Из них более 150 тыс. человек переселились внутрь России из регионов с нестабильной общественно-политической обстановкой. Среди них не только русскоязычные мигранты, возвращающиеся на историческую родину, но и люди других национальностей, отличающиеся от местного населения по внешнему виду, цвету кожи, языку, – азербайджанцы, армяне, грузины, чеченцы, таджики и т.д.

В результате рыночных реформ открылись большие возможности для предпринимательской деятельности, в частности, в российских городах стали стихийно возникать открытые рынки [open-air market], которые аккумулируют в себе не только денежные потоки, но и большую массу рабочей силы. Большинство работающих на данных рынках составляют мигранты или, более определенно, экономические мигранты. Экономические мигранты – это мигранты, сознательно приезжающие в российские города с целью заработать. То есть они изначально являются экономически активными субъектами и на рынке труда могут рассматриваться как конкуренты для местного населения. Следовательно, по отношению к ним в обществе вполне объяснимы негативные установки.

Объект исследования – экономические мигранты из стран СНГ и вынужденные мигранты из дальнего зарубежья (афганцы, курды, африканцы), проживающие в Москве и Московской области.

Цель работы – через исследование стратегий по созданию рынка рабочей силы среди мигрантов и рынка предложений труда для мигрантов (т.е. условий формирования рынка труда мигрантов) определить, является ли одним из последствий миграции (вынужденной и экономической) рост неформальной экономики. Мигранты исключены из официального рынка труда, в результате чего происходит экономическая концентрация мигрантов в доступных им видах деятельности. Занимая доступные рабочие места, мигранты помогают вновь прибывшим мигрантам получить работу. Это ведет к этнической концентрации в определенных областях экономики, к созданию так называемых этнических ниш [ethnic niches]. Иными словами, формируются рынки труда мигрантов.

Задачи исследования

1. Выявление содержательных доминант успешных и неуспешных социально-экономических стратегий поведения мигрантов.

¹ Исследование проводится при финансовой поддержке Фонда Джона Д. и Кэтрин Т. Макартуров (грант по Программе индивидуальных исследовательских проектов No. 02-73298-000-GSS).

2. Определение роли сообщества (этнического) в формировании особого стиля экономического поведения, т.е. определение роли сообщества в создании и заполнении экономических ниш. Исследование практик политики интервенции на рынке труда и рекрутинга социальных сетей среди мигрантов.

3. Исследование социальных сетей мигрантов. Особенности построения социальных сетей мигрантами, их роль на рынке труда.

Эмпирическая база исследования

1. Экспертный опрос. Мы выделили следующие группы экспертов: а) руководители государственных организаций и комитетов, осуществляющих социальную политику; б) руководители общественных организаций, движений, фондов, этнических общин, уставная деятельность которых связана с оказанием социальной поддержки мигрантам.

2. Полуформализованное интервью с экономическими и вынужденными мигрантами. Для качественного исследования большой доли незарегистрированных иммигрантов будет использоваться метод снежного кома.

3. Проведение анкетного опроса среди вынужденных мигрантов и экономических мигрантов. Основанием в составлении выборки исследования служат данные общественных некоммерческих организаций, помогающих беженцам, и лицам, ищущим убежище (Экилибр, УВКБ ООН, Красный Крест, Грапис).

Гипотезы

1. В результате реформ в России сложились институциональные условия для принятия мигрантов. По существу, мигранты заполняют пустующие экономические ниши. В результате формируются рынки труда мигрантов: совокупность структурных ниш заполняется мигрантами.

2. Одним из последствий рыночных преобразований является изменение структуры занятости. Появились возможности для индивидуального решения проблем занятости. Вместе с тем растет поток миграции в Москву. В качестве решения проблем занятости мигранты вырабатывают индивидуальные стратегии занятости: растет число людей, вовлеченных в неформальную экономику. Маргинальные формы труда и система связей приобретают особую значимость на рынке труда и превращаются в фактор, стабилизирующий ситуацию на российском рынке. Таким образом, неформальная занятость служит амортизатором на рынке труда. Однако рост данного сектора и вовлеченность в него больших групп служат основанием для неоптимистических прогнозов. Рабочие места в неофициальном секторе рассчитаны на низкоквалифицированный труд. Поэтому включение в данный сектор связывается с решением финансовых трудностей в сочетании с невозможностью получать рабочие места в официальном секторе, что делает его привлекательным для мигрантов.

3. Плотность миграционного потока связана с наличием соответствующего этнического сообщества в принимающем обществе, ресурсов у этого сообщества, состоянием рынка труда (востребованностью мигрантов). Следует отметить, что согласно нашей гипотезе занятость служит ключевой характеристикой в объяснении увеличения либо исчезновения потока мигрантов. По существу, виды доступных работ будут определять состав потока (мужчины или женщины, этнический состав, возрастные характеристики и т.п.).

4. Для обеспечения потока миграции в принимающем обществе необходима развитая социальная сеть мигрантов, которая должна развиваться с течением времени. Сетевая экспансия заключается в том чтобы «усилить слабые связи». Сети расширяются, с течением времени занимая новые пространства, охватывая новые рабочие места, через «усиление слабых связей» (по принципу М. Грановеттера). Информация о занятости передается от информационного звена другому. Эти звенья служат информационным мостом между более плотными кластерами сети. Рынок труда мигрантов основан на определенном уровне доверия между его представителями, в результате чего мы можем рассматривать экономическое взаимодействие между мигрантами как форму моральной экономики.

5. Создание рынка труда мигрантов имеет явно положительный экономический эффект и явно отрицательный социальный (поскольку местное население склонно воспринимать мигрантов как конкурентов на рынке труда). В связи с этим можно предположить, что в ближайшее время мигранты будут заполнять пустующие ниши и создавать новые ниши, дабы снять существующую разбалансированность на рынке труда.

Учебные программы

ИР Предлагается программа одного из важных курсов, читаемых на социологическом факультете ГУ–ВШЭ по специализации «Экономическая социология».

СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ НЕФОРМАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Барсукова Светлана Юрьевна

ГУ–ВШЭ

Email: svbars@mail.ru

Тема 1. Неформальная экономика: сущность, причины развития, принципы сегментирования.

Понятие неформальной экономики, актуальность ее изучения с точки зрения социально-экономической ситуации в России. Причины развития неформальной экономики в зеркале мирового опыта: систематизация причин в разрезе развитых и развивающихся стран. Неинституционализм как методологическая основа анализа неформальной экономики. Неоднородность неформальной экономики, ее сегментация. Различие понятий неформальная экономика, домашняя экономика, теневая экономика, фиктивная и криминальная. Социально-экономические последствия неформальной экономики.

Основная литература

1. Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: причины развития в зеркале мирового опыта // Проблемы прогнозирования. 2000. № 4. С. 152-158.
Это же: Barsukova S. Informal Economy: Its Causes in the Light of World Experience, *Studies on Russian Economic Development* (2000). Vol. 11. No. 4. P. 364-370.
2. Castells, M. and A. Portes. World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy, in: Portes, A., M.Castells and L.Benton (eds.) *The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries*. Baltimore, L.: The Johns Hopkins University Press, 1989. P. 11-37.
3. Smith, S. Defining the Shadow Economy, in: Smith, S. (ed.) *Britain's Shadow Economy*. Oxford: Oxford University Press, 1986. P. 6-13.
4. Pahl, R.E. Some Remarks on Informal Work, Social Polarization and the Social Structure, *International Journal of Urban and Regional Research* (1988). Vol. 12, No. 2.

Дополнительная литература

5. Бокун Н., Кулибаба И. Теневая экономика: понятие, классификации, информационное обеспечение // Вопросы статистики. 1997. № 7. С. 3-10.
6. Неформальная экономика как глобально-историческое явление // Теневая экономика: экономический и социальный аспекты. М.: ИНИОН, 1999. С. 13-29.
7. Шанин Т. Эксплоатационные структуры и неформальная экономика современной России // Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999. С. 11-32.
8. Эволюция исследований неформального сектора за рубежом // Теневая экономика: экономический и социальный аспекты. С.30-68.
9. Henry, S. Unveiling the Hidden Economy, in: Henry, S. *The Hidden Economy: The Context and Control of Borderline Crime*. L.: Robertson, 1978. P. 103-122.
10. Mattera Philip. Going underground – an introduction, in: Mattera, P. *Off the Books: the rise of the underground economy*. N.Y.: St.Martin's Press, 1985. P. 1-14.

11. Portes A. and S. Sassen-Koob. Making It Underground: Comparative Material on the Informal Sector in Western Market Economies, *American Journal of Sociology*. Vol. 93. Number 1 (July 1987). P. 30-61.

Тема 2. Оценка масштабов неформальной экономики: экономические и социологические методы анализа.

Способы измерения теневой экономики. Метод статистических индикаторов. Экспертный метод. Метод «несоответствия» макроэкономических показателей. Различие получаемых оценок, причины несоответствий, их системный характер. Специфика российской системы статического учета, возможности измерения теневой и домашней экономики.

Обязательная литература:

1. Бокун Н., Кулибаба И. Проблемы статистической оценки теневой экономики // Вопросы статистики. 1997. № 7. С. 11-19.
2. Метода оценки масштабов теневой экономики // Теневая экономика: экономический и социальный аспекты. М.: ИНИОН, 1999. С. 67-91.
3. Smith S. Measuring the Black Economy, in: Smith, S. *Britain's Shadow Economy*. Oxford: Oxford University Press, 1986. P. 77-86
4. Smith, S. Evidence from Survey Discrepancies in: Smith, S. *Britain's Shadow Economy*. P. 137-153.

Дополнительная литература:

1. Кузнецова Т. Некоторые аспекты исследования неформальной экономики в России // Вопросы экономики. 1997. № 9.
2. Николаева М., Шевяков А. Теневая экономика: методы анализа и оценки (обзор работ западных экономистов) // Экономика и математические методы. 1990. Вып. 5. С. 926-935.
3. Пономаренко А. Неучтенные доходы и структура ВВП // Вопросы статистики. 1997. № 4.
4. Яковлев А., Воронцова О. Методологические подходы к оценке величины неучтенного наличного оборота (по данным обследований московских торговых фирм) // Вопросы экономики. 1997. № 9. С.114-126.
5. Smith, S. Evidence from the Demand for Cash, in: Smith, S. *Britain's Shadow Economy*. Oxford: Oxford University Press, 1986. P. 87-108.
6. Smith, S. Evidence from National Accounts Discrepancies, in: Smith, S. *Britain's Shadow Economy*. P. 109-136.

Тема 3. Неформальная экономика России: ретроспективный аспект.

Теневая и домашняя экономика СССР: причины, масштаб, социальный контингент. Изменение характера теневой экономической деятельности в постсоветский период.

Основная литература

1. Радаев В. Теневая экономика России: изменение контуров // Pro et Contra. 1999. Т. 4. № 1. С. 5-24.
2. Теневая экономика СССР: причины и следствия // Теневая экономика: экономический и социальный аспекты. М.: ИНИОН, 1999. С. 103-127.
3. Grossman, G. The Second Economy of the USSR, in: Tanzi, Vito (ed.) *The Underground Economy in the United States and Abroad*. Lexington, Mass.: Lexington Books, 1982. P. 245-269.

Дополнительная литература

1. Косалс Л., Рывкина Р. Становление институтов теневой экономики в постсоветской России // Социологические исследования. 2002. № 4. С. 13-21.
2. Латов Ю.В. Экономика вне закона: Очерки по теории и истории теневой экономики. М.: Московский общественный научный фонд, 2001. С. 210-253.
3. Леденева А. Блат и рынок: трансформация блата в постсоветском обществе // Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т.Шанина. М.: Логос, 1999. С.111-124.
4. Feldbrugge, F. The Soviet Second Economy in a Political and Legal Perspective, in: Feige, Edgar L. (ed.) *The Underground Economies: Tax Evasion and Information Distortion*. Cambridge: Cambridge University Press, 1989. P. 297-338.

Тема 4. Неформальная экономика и сетевая организация пространства в России.

Традиция изучения пространственного аспекта неформальной экономики. Концепция сетевой структуры пространственной организации М. Кастельса. Сравнение теневой и домашней экономики узловых центров и внеузлового пространства.

Основная литература

1. Барсукова С.Ю. Неформальная экономика и сетевая организация пространства в России // Мир России. 2000. № 1. С. 52-68.
2. Кастельс М., Киселева Э. Россия и сетевое общество // Мир России. 2000. № 1. С. 23-51.

Дополнительная литература

1. Grossman G. Informal personal incomes and outlays of the Soviet urban population, in: Portes, A., M.Castells, and L.Benton (eds.) *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*. Baltimore, L.: The Johns Hopkins University Press, 1989. P. 150-170.

Тема 5. Теневое предпринимательство в России.

Сущность теневого предпринимательства, его социально-экономические истоки и последствия. Транзакционные издержки бизнес деятельности. Уход от налогов. Коррупция и бизнес. Административные барьеры как фактор теневизации экономики.

Основная литература

1. Барсукова С.Ю. Транзакционные издержки вхождения на рынок предприятий малого бизнеса // Проблемы прогнозирования. 2000. № 1. С. 108-119.
Это же: Barsukova, S. Transaction Costs of Overcoming Barriers to Small Business Entry to Market, *Studies on Russian Economic Development* (2000). Vol. 11. No. 1. P. 59-66.
2. Радаев В.В. Неформальная экономика и внеконтрактные отношения в российском бизнесе // Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т.Шанина. М.: Логос, 1999. С. 35-60.

Дополнительная литература

1. Бляхер Л.Е. Моральная экономика и моральная политика, или игра в перепрятушки доходов // Политические исследования. 2001. № 1. С. 64-72.
2. Де Сото Э. Иной путь: Невидимая революция в Третьем мире / Пер. Б.Пинскера. М.: Catallaxy, 1995. Гл.1, 5, 8. С. 38-52, 176-234, 284-318.
3. Долгопятова Т.Г. и др. Неформальный сектор в российской экономике. М., 1998. С. 37-50.
4. Радаев В.В. Деформализация правил и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности // Вопросы экономики. 2000. № 6.

5. Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998. С. 94-99, 155-158, 221-224, 282-285.
6. Феномен коррупции: общие подходы к изучению // Социально-экономические аспекты коррупции. М.: ИНИОН, 1998. С. 9-29.
7. Яковлев А. О причинах бартера, неплатежей и уклонения от уплаты налогов в российской экономике // Вопросы экономики. 1999. № 4.
8. Robinson, Mark. Corruption and Development: An Introduction, in: Robinson, Mark (ed.) *Corruption and Development*. L.: Frank Cass publishers, 1998. P. 1-14.

Тема 6. Бизнес и насилие.

Рэкет-бизнес как нелегальная правоохранительная деятельность. Условия формирования спроса на него. Предложение нелегальных правоохранительных услуг. Эволюция рэкет-бизнеса в легальное силовое предпринимательство.

Основная литература

1. Волков В.В. Политэкономика насилия, экономический рост и консолидация государства // Вопросы экономики. 1999. № 10. С. 44-59.
2. Волков В.В. Силовое предпринимательство в современной России // Социологические исследования. 1999. № 1. С. 56-65.
3. Shelley, L. Post-Soviet Organized Crime: A New Form of Authoritarianism, in: Williams, Phil (ed.) *Russian organized crime. The new threat?* L.: Frank Cass publishers, 2000. P.122-138.

Дополнительная литература

1. Гамбетта Д. Рэкет как нелегальный правоохранительный бизнес // Экономическая теория преступлений и наказаний. Вып. 1. М.: РГГУ, 1999. С. 58-63.
2. Клейменов М., Дмитриев О. Рэкет в Сибири // Социологические исследования. 1995. № 3. С.115-121.
3. Латов Ю.В. Особенности национального рэкета: история и современность // Мир России. 2001. № 3. С. 153-182.
4. Радаев В.В. О роли насилия в российских деловых отношениях // Вопросы экономики. 1998. № 10. С. 81-100.
5. Хохряков Г. Организованная преступность в России: 1960-е – первая половина 1990-х годов // Общественные науки и современность. 2000. № 6. С. 62-74.

Тема 7. Проблемы легализации бизнеса.

Потребность бизнеса в легализации. Факторы изменения ситуации на протяжении рыночного десятилетия. Упущенные выгоды теневого бизнеса. Издержки теневого бизнеса и издержки легализации бизнеса. Анализ ситуации на примере импортирующего бизнеса: легализация диалога с таможней.

Основная литература

1. Барсукова С.Ю. Таможня и бизнес: от теневого тандема к легализации? // Мир России. 2002. № 2. С.70-92.
2. Радаев В.В. Российский бизнес: на пути к легализации? // Вопросы экономики. 2002. № 1.

Дополнительная литература

1. Волков В.В. Смысл налоговых отношений в контексте истории формирования государств // Конкуренция за налогоплательщика / Под ред. В. Волкова. М.: Московский общественный научный фонд, 2000. С. 96-114.
2. Пути ограничения масштабов теневого оборота в экономике // Теневая экономика: экономический и социальный аспекты. М.: ИНИОН, 1999. С. 146-167.
3. Радаев В.В. Издержки легализации // Эксперт. 2001. № 40.

Тема 8. Теневой и фиктивный рынки труда в России.

Теневой и фиктивный рынки труда в современной России: сущность, формы проявления, система мотиваций и рисков работников и работодателей. Неформальный мир формального найма. Занятые по устной договоренности: проигравшие или победители?

Основная литература

1. Барсукова С.Ю. Теневой и фиктивный рынки труда в современной России // Pro et Contra. 2000. Том 5. Вып.1. С. 174-194.
2. Заславская Т.И., Шабанова М.А. К проблеме институционализации неправовых социальных практик в России: сфера труда // Мир России. 2002. № 2. С. 3-38.

Дополнительная литература

1. Алашеев С. Неформальные отношения в процессе производства: взгляд изнутри // Социологические исследования. 1995. № 2.
2. Барсукова С.Ю. Неформальный рынок труда в России: уход от налогов в системе мотиваций и рисков его участников // Конкуренция за налогоплательщика / Под ред. В.В. Волкова. М.: Московский общественный научный фонд, 2000. С. 75-95.
3. Гэдди К. Предложение труда во «второй» экономике: на примере СССР // Экономика и математические методы. 1990. № 3. С. 398-411.
4. Ильин В.И., Ильина М.А. Торговцы городского рынка: штрихи к социальному портрету // ЭКО. 1998. № 5.
5. Кудюкин П. Неформальные трудовые отношения в России: сущность, формы проявления, общественные последствия // Трудовые отношения и коллективные действия в современной России. М.: Эдиториал УРСС, 1999. С. 53-60.
6. Перова И., Хахулина Л. Неформальная вторичная занятость: масштабы, структура // Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения. 1997. № 6.
7. Синдяшкина Е. Занятость в неформальном секторе экономики // Экономист. 1998. № 6. С.51-58.
8. Granovetter, M. Getting a Job: A Study of Contacts and Careers. Cambridge, Harvard University Press, 1974. P. 11-22.

Тема 9. Теневой рынок труда и трудовое право России.

Прямое и косвенное воздействие трудового законодательства на теневые трудовые практики. Расхождения пожелания властей и ожидания людей в ходе принятия нового Трудового кодекса РФ.

Основная литература

1. Барсукова С.Ю. Теневой рынок труда и трудовое право в России // Проблемы прогнозирования. 2002. № 6.

Дополнительная литература

1. Барсукова С.Ю. Страсти по новому Трудовому кодексу // Мир России. 2001. № 1. С. 153-170.
2. Шеломов Б. Реформа трудового законодательства // Трудовые отношения и коллективные действия в современной России. М.: Эдиториал УРСС, 1999. С. 7-32.

Тема 10. Экономика домохозяйств.

Понятие домашней экономики, причины развития, стоимостные и временные способы измерения, методология изучения. Ролевая дифференциация участников домашней экономики с позиций экономических и социологических теории. Распределение труда в домохозяйствах. Ситуация в домашней экономике России.

Основная литература

1. 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.
2. Гершуни Дж. Бюджеты времени и неформальная экономическая деятельность // Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т.Шанина. М.: Логос, 1999. С. 343-355.
3. Smith, S. The Household Economy, in: Smith, S. *Britain's Shadow Economy*. Oxford: Oxford University Press, 1986. P. 160-169.

Дополнительная литература

1. Никулин А. Конгломераты и симбиозы в России: село и город, семья и предприятие // Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т.Шанина. С. 240-269.
2. Anderson, M., Bechhofer F., and J. Gershuny. *The Social and Political Economy of the Household*. Oxford: Oxford University Press, 1994. Introduction.
3. Brines, J. Economic Dependency, Gender, and the Division of Labor at Home, *American Journal Sociology* (November 1994). Vol. 100. No. 3. P. 652-688.
4. Collins, J. Unwages Labor in Comparative Perspective: Recent Theories and Unanswered Questions, in: Collins, Jane L., and Martha Gimenez (eds.) *Work Without Wages: Comparative Studies of Domestic Labor and Self-Employment*. Albany: State University of New York Press, 1990. P. 3-24.
5. Oakley, Ann. What is a Housewife?, in: Oakley, Ann. *Housewife*. Penguin Books, London, 1990. P. 1-9.
6. Pleck, Joseph H. Wives' Employment and the Division of Family Work, in: Pleck, Joseph H. *Working Wives, Working Husbands*. L.: Sage Publications, 1985. P. 11-20.

Тема 11. Реципрокные связи и неформальные сети между домохозяйствами.

Понятие реципрокного обмена. Экономика дара. Реципрокный обмен трудом, продуктами, информацией. Значимость реципрокных связей в экономике выживания. Методы изучения сетевых взаимодействий.

Основная литература:

1. Титтус Р. Дар как социальный институт: рынок и человеческая кровь // Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т.Шанина. М.: Логос, 1999. С. 537-540.
2. Фадеева О. Межсемейная сеть: механизмы взаимоподдержки в российском селе // Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т.Шанина. С. 183-218.

3. Sik, E. Reciprocal Exchange of Labour in Hungary, in: Pahl, Robert (ed.) *On Work: Historical, Comparative and Theoretical Approaches*. Oxford: Basil Blackwell, 1989. P. 527-547.

Дополнительная литература

1. Ашкеров А. Экономическая и антропологическая интерпретации социального обмена // Социологический журнал. 2001. № 3. С. 71-87.
2. Лылова О. Неформальная взаимопомощь в сельском сообществе // Социологические исследования. 2002. № 2. С. 83-88.
4. Пилиховский А., Столбов В. Неформальная кооперация в сельских общинах // Социологические исследования. 2000. № 1. С. 36-38.
5. Уэллман Б. Место родственников в системе личных связей // Социологические исследования. 2000. № 6. С. 78-88.
6. Штейнберг И. Русское чудо: локальные и семейные сети взаимоподдержки и их трансформация // Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т.Шанина. С. 227-230.
7. Якубович В. Социальные возможности и экономическая необходимость: включенность городских домохозяйств в сети неформальной взаимопомощи // Занятость и поведение домохозяйств: адаптация к условиям переходной экономики России / Под ред. В.Кабалиной и С.Кларка. М.: РОССПЭН, 1999.

Тема 12. Социальный капитал как ресурсный потенциал неформальной экономики. Ценностные основы неформальной экономики.

Сущность социального капитала, его виды. Классификация видов социального капитала по А.Портему. Формирование системы ценностей россиян с позиций географического детерминизма, православной этики, истории государственности. Мониторинг системы ценностей. Адекватность системы ценностей нормам неформальной экономики.

Основная литература

1. Барсукова С.Ю. Неформальная экономика и система ценностей россиян // Социологические исследования. 2001. № 1. С. 57-62.
2. Portes, A. and J. Sensenbrenner. Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action, *American Journal of Sociology* (May 1993). Vol. 98, No. 6. P. 1320-1326.

Дополнительная литература

1. Скотт Дж. Моральная экономика деревни // Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т.Шанина. М.: Логос, 1999. С. 541-544.
2. Henry, Stuart. Honest Dishonesty, in: Henry, Stuart. *The Hidden Economy: The Context and Control of Borderline Crime*. L.: Robertson, 1978. P. 42-60.

Тема 13. Солидарность участников неформальной экономики.

Понятие солидарности. Отличие солидарности от сотрудничества и кооперации. Солидаристская поддержка участников неформальной экономики на примере стратегий мигрантов и предпринимателей.

Основная литература

1. Барсукова С.Ю. Солидарность участников неформальной экономики на примере стратегий мигрантов предпринимателей // Социологические исследования. 2002. № 4. С. 3-12.

2. Portes, A. and J. Sensenbrenner. Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action, *American Journal of Sociology* (May 1993). Vol . 98, No. 6. P. 1327-1331.

Дополнительная литература:

1. Виноградский В. «Орудия слабых» неформальная экономика крестьянских домохозяйств // Социологический журнал. 1999. № 3-4. С. 36-48.

Тема 14. Доверие как ресурс сетевого взаимодействия.

Роль доверия в установлении сетевых взаимодействий. Этика внеконтрактных отношений. Понятие «enforceable trust». Издержки и выгоды сетевых коммуникаций. Внеконтрактное поддержание контрактов. Факторы возникновения доверия. Позитивные и негативные последствия доверия как базиса экономического взаимодействия.

Основная литература

1. Барсукова С.Ю. Вынужденное доверие сетевого мира // Политические исследования. 2001. № 2. С. 52-60.
2. Perrow, C. Small Firm Networks, in: Swedberg, Richard (ed.) *Explorations in Economic Sociology*. N.Y.: Russell Sage Foundation, 1993. P. 377-402.

Дополнительная литература

1. Радаев В.В. Сетевой мир // Эксперт. 2000. № 12. С. 34-37.
2. Macaulay, S. Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study, *American Sociological Review* (1963). Vol. 28. P. 55-67.

Конференции

Ежегодная конференция Общества по развитию социо-экономики (SASE)

В конце июня мне довелось принять участие в Четырнадцатой Ежегодной конференции Общества по развитию социо-экономики (SASE) «Труд и работа в глобальной экономике». Мы уже делились своими впечатлениями от предыдущей конференции Общества в Амстердаме (см. данный журнал, 2001. Том 2. № 4. С. 148-149). Нынешняя конференция состоялась в Университете Миннесоты (26–30 июня 2002 г., Миннеаполис, США).

Публика, как водится на конференциях SASE, была довольно разношерстная – экономисты, социологи, политологи. Среди наиболее видных исследователей следует отметить Роджера Холлингворта [Roger Hollinsworth], Дэвида Старка [David Stark], Найджела Трифта [Nigel Thrift], а, пожалуй, наиболее интересным стало выступление Вольфганга Штрика [Wolfgang Streek].

Случилось поговорить с широко известным у нас классиком стратификационной теории Э.О. Райтом [E.O. Wright], который оказался весьма живым и, как выяснилось, не пожилым человеком. Он по-прежнему не сдает своих (неомарксистских) позиций – докладывал о том, что слухи о выравнивании уровня доходов на североамериканской рынке труда в последние десятилетия сильно преувеличены.

С собственным докладом мне повезло: один из трех выступающих на секции в рамках исследовательской сети «Рынки и институты» не прибыл, и мы остались вдвоем – на каждого вышло больше времени.

В один из вечеров удалось прокатиться на пароходике по легендарной Миссиссипи, по обеим сторонам которой расположен Университет Миннесоты. Но одним из наиболее ярких впечатлений стало посещение Музея Клуба университетских выпускников [Alumni Club], где одна огромная стена была до потолка завалена докторскими диссертациями, а другая стена сплошь завешана табличками с именами тех, кто пожертвовал Университету сотни тысяч и миллионы долларов. Любопытно, что недавно свое столетие справила газета Клуба выпускников. Представитель какого-нибудь старейшего британского университета здесь бы иронически поморщился. А меня впечатлило.

Среди новостей. Объявлено о создании нового журнала SASE – Socio-Economic Review. Разослано приглашение к участию в данном журнале.

Новый Президент SASE – Колин Крауч [Colin Crouch].

Более подробно о программе конференции и новом журнале см.: <http://www.sase.org>

Прилагаем оглавление первого номера журнала.

В.В. Радаев

SOCIO-ECONOMIC REVIEW

Volume 1, Issue 1

Contents

Articles

Peter Abell (LSE). On the Prospects for a Unified Social Science: Economics and Sociology

Alexander Hicks and Lane Kenworthy (Emory University). Varieties of Welfare Capitalism

Gøsta Esping-Andersen (Pompeu Fabra University, Barcelona). Why No Socialism Anywhere?
A Response to Hicks and Kenworthy

Michael Lounsbury (Cornell University), *Marc Ventresca* (Northwestern University), and *Paul M. Hirsch* (Northwestern University). Social Movements, Field Frames and Industry Emergence: A Cultural-Political Perspective on U.S. Recycling

Critical Forum: Towards a New Socio-Economic Paradigm

Amitai Etzioni (George Washington University). Towards a New Socio-Economic Paradigm

Michael Piore (MIT). Society as a Precondition for Individuality: Critical Comments

Dennis Wrong (New York University). Socio-Economics, and Human Nature

Wolfgang Streeck (Max Planck Institute, Cologne). Social Science and Moral Dialogue

J. Rogers Hollingsworth (University of Wisconsin, Madison). Advancing the Socio-Economic Paradigm
with Institutional Analysis

VR Социологический конгресс Международной социологической ассоциации, проходящий один раз в четыре года, можно считать своего рода социологическими Олимпийскими играми – если не по престижу, то по крайней мере по периодичности. Осветить сколь-либо адекватно научную программу этого «Вавилонского столпотворения» решительно невозможно. Заверяю вас в этом как непосредственный участник мероприятия. Слишком много параллельных сессий, которые вдобавок находились в разных зданиях. Можно было провести там все дни и не встретиться с коллегой, с которым летел в одном самолете. Поэтому предложенный И. Назаровой обзор напоминает нам о том, что у конференций существует другая (весьма приятная) сторона. Тем более, что речь идет об экзотической Австралии.

ISA XV World Congress of Sociology

Brisbane, July 7–13, 2002

International Sociological Association

XV ВСЕМИРНЫЙ КОНГРЕСС МЕЖДУНАРОДНОЙ СОЦИОЛОГИЧЕСКОЙ АССОЦИАЦИИ: ПО ТУ СТОРОНУ СОЦИОЛОГИИ

С 7 по 13 июля 2002 г. в Брисбене (Австралия) проходил социологический конгресс Международной социологической ассоциации, на который съехалось более 3000 ученых со всего мира. Достаточно представительной была делегация и из России. Готовились к конгрессу заранее: выслали тезисы выступлений, заявки, оплачивали взносы в Ассоциацию. Австралия слишком далеко, чтобы запросто собраться и поехать, даже если тебя и пригласили выступить. В конечном итоге, как водится, поехали не все, а те, кто сумел получить грант на поездку и заплатить из большого кармана доброго спонсора.

Поездка на конференцию в другую страну дает прекрасную возможность не только для расширения профессиональных познаний, но и для того, чтобы посмотреть новые места. Поэтому многие коллеги тщательно выбирали маршрут, отмечая на карте предпочтительные точки транзита. Вариантов было не так много, тем не менее большинству из нас удалось погулять по Токио, приставая к японцам, изредка попадая на умеющего объясняться на английском, с просьбой объяснить, как вернуться в аэропорт.

Те, кто выбрал в качестве транзита Таиланд, встретились с трудностями, поскольку без заранее оформленной по всем правилам визы власти Таиланда покидать аэропорт, чтобы полюбоваться на экзотику Бангкока, не разрешали. Но и из этой ситуации наши ученые извлекли максимум пользы и плодотворно поработали в аэропорту, поскольку Бангкок шагнул дальше других стран в деле доступа народа к интернету и предоставляет возможность работать в интернете бесплатно. Явно не прогадали те, кто поехал через Сингапур. Страна и город в одном лице, Сингапур являет собой совершенно сказочное зрелище, где смешались современность и старина, запад и восточная экзотика. Здесь можно чувствовать себя как дома в любом районе и в любое время. Преступность практически отсутствует, поэтому здание суда большую часть времени попросту закрыто. Местные жители говорят на английском, доброжелательны и общительны.

Хотелось, конечно, и в Австралии увидеть не только огромный выставочный зал и университет, где проходил конгресс. Поэтому некоторые участники воспользовались возможностью и поехали в Сидней, побывали в знаменитой сиднейской опере, съездили в столицу Австралии Канберру, позагорали на пляжах северной Австралии и получили массу впечатлений. Впрочем, это была программа-«максимум», которую выполнили далеко не все. Что же касается программы-«минимум» в самом Брисбене, то и здесь было где «оторваться». Упомянем, что в курортном Брисбене в эту пору наступает зима, что означает 10 градусов

(разумеется, плюс) утром и вечером и 18–20 градусов днем. Посмотрим, каков был спектр возможностей.

Тур № 1. Предусматривал поездку в заповедник. «Туда» туристов-участников доставили на пароходике, по пути можно было любоваться великолепной природой. С палубы было видно, как на деревьях гроздьями висят летучие лисы (или мыши), которые срывались с ветки и взлетали над деревьями под восторженные крики путешественников. В самом заповеднике можно было увидеть экзотических австралийских животных.

Тур № 2. «Whale watching cruise» предлагал путешествие на океанском судне, с борта которого можно было увидеть китов. В течение нескольких часов делегатов (некоторых с семьями) возили по океану в поисках китов и, обнаружив, шли за ними. На китов и на океанские просторы, действительно, можно было любоваться часами. Люди смотрели в бинокли, потом большинство начинало мучаться от морской болезни, лежа на креслах и диванах, а через некоторое время опять вставали и мужественно шли к борту смотреть на огромных животных.

Тур № 3. Поездка в сказочный город «Голд Кост». Это город-курорт, здесь живут и отдыхают богатые люди. Также сюда приезжают на постоянное место жительства пенсионеры, которые покупают недвижимость и до конца дней своих наслаждаются красотами прибрежного города. На побережье смотреть особо нечего, но вот с борта речного судна это выглядит как новая Венеция, где улицы подобны речным протокам, а транспорт напоминает небольшие моторные судна. Вот здесь и живут эти богатые люди. Небольшой участок под постройку дома в этом месте стоит полтора миллиона австралийских долларов (это около миллиона американских долларов). Дома все хороши, один лучше другого, возле каждого своя пристань с «припаркованным» катером. Некоторые дома стоят на отдельных, личных, островках. Но главная достопримечательность города – океан и его побережье: красота неопишуемая. Туристов специально привозят на пляж и дают в течение полчаса полюбоваться океаном. И это стоит того!

Тур № 4. Поездка на необитаемый остров на небольшом морском судне. Тридцать человек долго плывут на необитаемый остров, а приплыв, гуляют по нему, наслаждаясь дикой природой. После отлива на берегу остаются необычайной красоты раковины, которые туристам собирать не разрешается. А остров в самом деле дикий, от цивилизации на нем только хороший туалет (совершенно стерильный).

Тур № 5. Ужин на борту огромного деревянного судна, которое напоминает пиратский корабль. В семь вечера судно отходит от пристани Брисбена и идет по реке. Из окна судна можно любоваться сияющими ночными огнями города.

Все эти удовольствия и развлечения не помешали нашим коллегам выступить с докладом, а иногда и с двумя. В первый день в течение трех часов шла регистрация: людей выстроили в аккуратные очереди и организовано вручали рабочие материалы вместе с неоплаченными счетами за резервирование туров и ужинов. Открытие конгресса происходило в огромном зале выставочного центра и было организовано как представление – при выключенном основном освещении и под сопровождение оркестра. Сначала на сцену вышел абориген, который играл на каком-то народном инструменте. Через некоторое время на сцене появилась подруга аборигена. Несмотря на австралийскую зиму, оба были босиком. Женщина спела пару песен на родном языке и с большим трудом поприветствовала собравшихся на английском.

Представление продолжили девочки-тинейджеры из женской школы, они объяснили присутствующим, из чего складывалась культура Австралии: перед зрителями появлялись девушки в экзотических костюмах из австралийских растений. Зал оживился, засверкали вспышки – все с удовольствием стали фотографировать. Затем девочки показали сценку «на заре туманной юности». Похоже, с этого момента зрителей, утомившихся после перелетов,

стало подкашивать, они прикрывали глаза. К выступлению Альберто Мартинелли – президента Международной социологической ассоциации, который подготовил вместо приветствия объемный доклад-отчет, многие погрузились в глубокий сон. Проклятый джетлег давал себя знать (как, видимо, и содержание доклада). Когда же, наконец, презентация закончилась, все покинули зал и отправились на барбекю в голубую лагуну – один из красивейших уголков речной набережной. Здесь можно было отведать европейские и восточные блюда, выпить вина и наконец пообщаться.

На следующий день началась работа секций. На утренних заседаниях работали «общие секции», затем, после небольшого перерыва, начинали работу параллельные предметные секции, которые в свою очередь делились на сессии. Всего же на конгрессе работало 53 исследовательских комитета и великое множество сессий.

Некоторые ученые продолжали работать на секциях и после ужина (после 20.00). Да и поздно вечером участники спорили, задавали вопросы, знакомились, обменивались визитками, договаривались о дальнейшем сотрудничестве или просто говорили друг другу комплименты.

В конце рабочего дня большинство участников подтягивались в центр города. Здесь буквально в каждом ресторане или кафе можно было встретить социологов с опознавательным знаком на груди, и, как мне кажется, повсюду наталкивались на русских.

В перерывах люди успевали в десятый раз заскочить в незатейливые магазинчики с массой сувениров, вдруг вспомнив, что они ничего не купили очередному родственнику или коллеге по работе. Мужчины выбирали шляпы как у «Крокодила Данди», женщины – опалы, все вместе покупали томагавки, меховых кенгуру, коал, брелки, диски с национальной музыкой, настенные тарелки и прочую ерунду, которая в сложные будни преподавателя-исследователя, наряду с фотографией «социолог с коалой на руках», навеет приятные воспоминания об удачном выступлении, а также вдохновит на подготовку к поездке в Южную Африку, где состоится очередной конгресс. Но это будет через четыре года. Начинаем готовиться!

И.Б. Назарова

КОНФЕРЕНЦИЯ ЭКОНОМСОЦИОЛОГОВ В БЕЛЛАДЖИО

В.В.Радаев

29 июля – 2 августа 2002 г. мне удалось принять участие в необычной конференции, которая прошла в маленьком курортном городке Белладжио (Италия). Конференция называлась «Рынки и корпорации как социальные институты: Анализируя сферу экономической социологии» (Markets and Corporations as Social Institutions: Assessing the Field of Economic Sociology). Она была организована Social Science Research Council (SSRC) при поддержке Фонда Рокфеллера.

В конференции участвовали двадцать человек, многие из которых сегодня являются бесспорными лидерами мировой экономической социологии. Доминировали американцы (что на данный момент соответствует ситуации). Среди них выделялись две переплетенные (и конкурирующие) ветви – приверженцев сетевого подхода (Уолтер Пауэлл [Walter Powell], Харрисон Уайт [Harrison White], Брайан Уци [Brian Uzzi]) и нового институционализма (Николь Биггарт [Nicole Biggart], Фрэнк Доббин [Frank Dobbin], Нил Флигстин [Neil Fligstein]). Отметим также группу институционалистов, занимающихся социологией финансовых организаций (Джеральд Дэвис [Gerald Davis], Линда Стернс [Linda Stearns], Марк Мизраки [Mark Mizruchi]).

По-прежнему особое внимание американцами уделяется Китаю (который, видимо, рассматривается как будущая сверхдержава). На конференции присутствовал Виктор Ни [Victor Nee], который во многом и спровоцировал дискуссию о Китае среди западных экономсоциологов, а также молодые авторы двух недавно опубликованных книг о социально-экономическом развитии Китая – Даг Гатри [Doug Guthrie] и Лиза Кейстер [Lisa Keister].

Что же касается европейцев, то из Великобритании приехал Ричард Уитли [Richard Whitley], занимающийся сравнительными бизнес-системами, были итальянец Карло Тригилия [Carlo Trigilia], недавно выпустивший книгу «Экономическая социология» – сначала на итальянском (1998), затем на английском языках (2001), французы Эрхард Фридберг [Erhard Friedberg] и Робер Бойе [Robert Boyer] (один из главных представителей регулятивной школы), Герно Грабер [Gernot Grabher] из Германии.

Заметим, что на фоне американцев мы, европейцы, выглядим менее напористо и менее технично, но (по-прежнему надеемся) более раздумчиво и рефлексивно. В части методологии и анализа данных нам за американцами, скорее всего, не угнаться. Но теоретические идеи они в основном по-прежнему черпают из Европы (ранее речь шла о немецких классиках, сейчас – о разных направлениях современной французской социологии).

Из России и Восточной Европы я был единственным участником. Однако причина не в особой важности моей персоны, а в том, что, увы, наши проблемы находятся вне зоны пристального интереса западных коллег (как бывало ранее). На российскую экзотику как таковую уже практически никого не поднять. Впрочем, если, используя российский материал, говорить какие-нибудь интересные вещи на понятном им языке, то будут слушать. А ведь интересного у нас происходит немало. По-прежнему идет процесс становления институтов и активного реструктурирования сетей на разных рынках. С этой точки зрения западные коллеги могут нам только позавидовать.

Кульминацией обсуждений стала сессия, на которой выступили авторы двух только что изданных книг – Х. Уайт («Markets from Networks: Socioeconomic Models of Production», 2002) и Н. Флигстин («Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century

Capitalist Societies», 2001). Книги написаны с весьма разных позиций, обе считаются этапными, суммируя результаты исследований авторов как минимум за десять лет.

Добавим, что все означенные действия разворачивались на фоне неописуемых красот северной Италии. Конференция проходила на огромной вилле Фонда Рокфеллера, расположенной на горном озере Комо, волны которого плескались буквально под окном. Удалось со всей точностью установить, что утренние купания и двойной итальянский эспрессо не мешают развитию экономической социологии. После завтрака мы поднимались (неприменно пешком) по ухоженным (просто вылизанным) террасам от берега озера к старому дворцу с его картинами и гобеленами, быстрым и нешумным обслуживающим персоналом, тихими библиотеками и залами, где проходили заседания. И лишь невидимые с первого взгляда уголки, где размещались компьютеры и принтеры, выдавали подлинное время и «функциональное предназначение» данного места. Вечернее купание и бокал белого вина также весьма способствовали творческому осмыслению происходящего.

Да здравствует экономическая социология!

В.В. Радаев

ЛЕТНЯЯ ШКОЛА ДЛЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИСТОВ И ЭКОНОМ-СОЦИОЛОГОВ (26 августа – 7 сентября 2002 г., Москва)

Шевчук Андрей Вячеславович

к.э.н., ГУ–ВШЭ

E-mail: shevchuk@pt.comcor.ru

С 26 августа по 7 сентября под эгидой [Государственного университета – Высшей школы экономики](#) и [Федерации интернет-образования](#) прошла летняя школа для институциональных экономистов и эконом–социологов. Участие в ней приняли 38 человек из Москвы, Санкт-Петербурга, Нижнего Новгорода, Самары, Екатеринбурга, Волгограда, Саратова, Сыктывкара, Перми, Бийска, Новосибирска, Тулы, Ростова-на Дону, Курска, Томска. В их числе аспиранты, преподаватели и научные работники, специализирующиеся в указанных областях.

Как непосредственный участник событий хотел бы поделиться своими впечатлениями. Причем это именно впечатления, а не подробный отчет (более детальную информацию можно получить из программы летней школы, которая приводится ниже). Я бы отметил три главные составляющие, выделяющие прошедшую школу из числа прочих подобных событий.

Интеграция научного сообщества. Во-первых, вместе собрались представители двух родственных научных направлений – институциональной экономики и экономической социологии. При этом институционализм и экономическая социология настолько близки, что, как показалось, организаторы сами не спешат провести четкую разделительную линию между ними. По крайней мере, никто из выступающих этого сделать не решился. А «имен» здесь было предостаточно: Р.М. Нуреев, В.В. Радаев, Т.И. Заславская, Р.И. Капелюшников, А.Н. Олейник и др.

Надо признать, что зачастую занимаясь практически одними и теми же проблемами, многие российские исследователи не знакомы с работами своих коллег из смежных областей, продолжая вариться в собственном соку. Это во многом ослабляет альтернативные теории, изучающие хозяйственную жизнь, перед лицом мэйнстрима. Несомненно, подобные мероприятия способствуют интеграции научного сообщества. Хотя справедливости ради стоит отметить, что экономсоциологов на школе было значительно больше, чем институциональных экономистов (24 против 14). А это значит, что данная школа – скорее, приглашение к сотрудничеству, один из первых шагов в направлении интеграции, и еще очень многое предстоит сделать.

Освоение современных компьютерных технологий. Во-вторых, современная научная жизнь не мыслима без компьютерных технологий. Однако в России многие исследователи работают по старинке. Уникальность прошедшей школы в том, что ее организаторы постарались представить перед слушателями весь спектр возможностей, которые открывают компьютерные технологии перед учеными. Очень интересна сама идея соединения в рамках летней школы собственно содержательной и технологической компонент, совершенствование которой выведет образовательный процесс на качественно новый уровень.

Надо отметить, что условия в [Московском центре Федерации интернет-образования](#), где и проходило обучение, – просто замечательные: высококлассные преподаватели, просторные аудитории на 10–12 рабочих мест, новейшие компьютеры и программное обеспечение, высокоскоростное интернет-соединение. Признаемся, что большинство российских исследователей обладают весьма скромными по сегодняшним меркам навыками работы с компьютером, в основном пользуясь Microsoft Word (и в разной степени Excel и Access),

электронной почтой и поисковыми системами. Причем все это осваивается методом проб и ошибок. С таким же багажом подошли к школе и ее участники. Однако по завершении обучения их было не узнать. Пришедшие на защиту выпускных работ организаторы школы были искренне удивлены увиденным: широкомасштабные обзоры интернет-ресурсов по избранной проблематике, красочные сайты, напичканные флэш-анимацией, динамичные презентации в PowerPoint. Удивились и участники – как своим собственным возможностям, так и дизайнерским талантам коллег. Теперь для каждого из нас не составит труда сделать свою домашнюю страничку (скажем, в Dreamweaver) или подготовить материалы для студентов и вывесить их в интернет.

Формирование нового поколения исследователей. В-третьих, большинство участников школы довольно молоды, и, возможно, именно они в самом ближайшем будущем станут определять лицо российской науки. В этом отношении важно, что в науку придет особое поколение – более интегрированное, обладающее широким видением хозяйственных процессов, владеющее современными компьютерными технологиями. В целом должен признать, что школа удалась. У большинства молодых ученых она укрепила уверенность не только в перспективности избранной сферы научного поиска, но и в собственных силах и исследовательских перспективах на этом поприще.

Программа школы¹

Что такое экономико-социологический подход (В.В. Радаев)

Основные направления современной экономической социологии (В.В. Радаев)

Средние классы в России: методологические подходы и эмпирические измерения (Т.М.Малева)

Институционализм: прошлое, настоящее и будущее (Р.М. Нуреев)

Что такое институциональный подход (Р.М. Нуреев)

Институциональная модель «малого общества» и ее применение для эмпирического анализа (А.Н.Олейник)

Почему на российском рынке труда так и не случилось катастрофы (Р.И. Капелюшников)

Работа с электронной библиотекой (J-store) (В.В. Писляков)

Работа с электронной библиотекой (ProQUEST) (П.Г. Арефьев)

Социокультурные аспекты трансформации российского общества (Т.И. Заславская)

Работа с Единым Архивом социологических данных (ВЦИОМ, Ромир, ФОМ, РНИСНП, ИЭОПП) (Л.Б. Косова, Л.А. Хахулина)

Презентация электронного журнала «Экономическая социология» (В.В. Радаев)

Программы Независимого института социальной политики (О.В. Синявская)

Проект ЭКСОЦЕНТР как часть федерального образовательного портала (В.В. Радаев, Е.Г. Новикова, М.С. Добрякова, М.Б. Лукьянчук, М.М. Юдкевич)

Работа с Университетской информационной системой «Россия» (Т.Н. Юдина, А. Богомолова)

Работа с Auditorium.ru (С.К. Коваленко)

Работа с RLMS: возможности базы данных и типы исследовательских задач (Я.М. Рощина)

Экономическое неравенство и экономическая мобильность (по данным RLMS) (Т.Ю. Богомолова)

¹ Приводится часть специализированной программы ГУ–ВШЭ.