



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

JOURNAL OF ECONOMIC SOCIOLOGY = EKONOMICHESKAYA SOTSILOGIYA

Читайте в номере:

Интервью с **Дэвидом Вудраффом**.
«Финансовый рынок правит через панику»

Карабчук Т., Альмухаметов Р.
Заработная плата полицейских в Болгарии,
Казахстане, Латвии и России

Беунца Д., Старк Д. От диссонанса
к резонансу: когнитивная взаимозависимость
в финансовой математике

Вагнер Р. Фискальная социология
и теория государственных финансов.
Исследовательское эссе

Экономическая

социология

Т. 17. № 2.

Март 2016

Электронный журнал

www.ecsoc.msses.ru

www.ecsoc.hse.ru

ISSN 1726-3247

Адрес редакции

101000, Россия,

г. Москва,

ул. Мясницкая,

д. 20, комн. 406

тел.: +7 (495) 628-48-86

email: ecsoc@hse.ru

Электронный журнал «Экономическая социология» издаётся с 2000 г. Учредителями являются Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (с 2007 г.) и Вадим Валерьевич Радаев (главный редактор).

Цель журнала — утверждать международные стандарты экономико-социологических исследований в России, представлять современные работы российских и зарубежных авторов в области экономической социологии, информировать профессиональное сообщество о новых актуальных публикациях и исследовательских проектах, а также вовлекать в профессиональное сообщество молодых коллег.

Журнал представляет собой специализированное академическое издание. В нём публикуются материалы, отражающие современное состояние экономической социологии и способствующие развитию данной области в её современном понимании. В числе приоритетных тем: теоретические направления экономической социологии, социологические исследования рынков и организаций, социально-экономические стратегии индивидов и домашних хозяйств, неформальная экономика. Также публикуются тексты из смежных дисциплин — неинституциональной экономической теории, антропологии, экономической психологии и других областей, которые могут представлять интерес для экономсоциологов.

Журнал публикует пять номеров в год: в январе, марте, мае, сентябре и ноябре. Доступ ко всем номерам журнала постоянный, свободный и бесплатный по адресу: <http://www.ecsoc.hse.ru>. Каждый номер содержится в едином файле (10–12 п. л. в PDF).

Журнал входит в список ВАК России, индексируется в Российском индексе научного цитирования (РИНЦ).

Требования к авторам изложены по адресу: http://ecsoc.hse.ru/author_requirements.html

В журнале применяется двойное анонимное рецензирование статей. Все материалы проходят через полный цикл редакторской обработки и корректуры.

Плата с авторов журнала не взимается. Ускоренные сроки публикации статей не предусмотрены.

Journal of Economic Sociology was established in 2000 as one of the first academic e-journals in Russia. It is funded by the National Research University Higher School of Economics (HSE).

Journal of Economic Sociology promotes international standards of research in economic sociology, presenting new research carried out by Russian and international scholars, introducing new books and research projects, and attracting young scholars into the field.

Journal of Economic Sociology is a specialized academic journal representing the mainstreams of thinking and research in international and Russian economic sociology. Journal of Economic Sociology provides a framework for discussion of the following key issues: major theoretical paradigms in economic sociology, sociology of markets and organizations, social and economic strategies of households, informal economy. Journal of Economic Sociology also welcomes research papers written within neighboring disciplines — new institutional economics, anthropology, economic psychology and related fields, which can be of interest for economic sociologists.

Journal of Economic Sociology has a wide Russian speaking audience, living both in Russia and abroad. Its main target group comprises research scholars, university professors, policy-makers, post-graduates, undergraduates and others who are interested in economic sociology.

Journal of Economic Sociology is a bimonthly journal released in five issues (January, March, May, September, and November). Journal of Economic Sociology provides permanent free access to all issues in PDF. Journal of Economic Sociology applies blind peer-review procedures (two referees for each research paper). All papers are subject to editing, proofreading, and professional design layout.

Guidelines for authors: http://ecsoc.hse.ru/author_requirements.html



Journal of Economic Sociology

Vol. 17. No 2.

March 2016

Electronic journal

www.ecsoc.msses.ru

www.ecsoc.hse.ru

ISSN 1726-3247

Contacts

20 Myasnitskaya street,
room 406

101000 Moscow,

Russian Federation

phone: +7 (495) 628-48-86

email: ecsoc@hse.ru

**Экономическая
социология**
Т. 17. № 2.
Март 2016

Электронный журнал
www.ecsoc.msses.ru
www.ecsoc.hse.ru

ISSN 1726-3247

Журнал выходит
пять раз в год:

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

Учредители:

- Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»
- В. В. Радаев

Издаётся с 2000 года



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Редакция

Главный редактор:

Радаев Вадим Валерьевич (НИУ ВШЭ, Россия)

Редактор выпуска:

Соколова Татьяна Виленовна (НИУ ВШЭ, Россия)

Вёрстка:

Мишина Мария Евгеньевна (Россия)

Корректор:

Андрианова Надежда Викторовна (НИУ ВШЭ, Россия)

Ответственный секретарь:

Котельникова Зоя Владиславовна (НИУ ВШЭ, Россия)

Сотрудники редакции:

Назарбаева Елена Алексеевна (НИУ ВШЭ, Россия)

Бердышева Елена Сергеевна (НИУ ВШЭ, Россия)

Международный редакционный совет

Ашвин Сара
(Ashwin, Sarah)

Лондонская школа экономики и политических наук
(Великобритания)

Гербер Тед
(Gerber, Ted)

Висконсинский университет в Мэдисоне
(США)

Гусева Аля (Guseva, Alya)

Университет Бостона (США)

Зависка Джейн (Zavisca, Jane)

Университет Аризоны (США)

Линднер Петер
(Lindner, Peter)

Университет Франкфурта-на-Майне
им. И. В. Гёте (Германия)

Сводер Кристофер
(Swader, Christopher)

Лундский университет (Швеция)

Якубович Валерий
(Yakubovich, Valery)

Бизнес-школа ESSEC (Франция)

Редакционный совет

Богомолова
Татьяна Юрьевна

Институт экономики и организации промышленного
производства СО РАН (Россия)

Веселов
Юрий Васильевич

Санкт-Петербургский государственный
университет (Россия)

Волков
Вадим Викторович

Европейский университет
в Санкт-Петербурге (Россия)

Гимпельсон
Владимир Ефимович

НИУ ВШЭ (Россия)

Лапин
Николай Иванович

Институт философии РАН (Россия)

Малева
Татьяна Михайловна

Институт социального анализа
и прогнозирования РАНХиГС (Россия)

Овчарова
Лилия Николаевна

НИУ ВШЭ (Россия)

Радаев
Вадим Валерьевич
(главный редактор)

НИУ ВШЭ (Россия)

Хахулина
Людмила Александровна

Аналитический центр Юрия Левады
(Россия)

Чепуренко Александр Юльевич

НИУ ВШЭ (Россия)

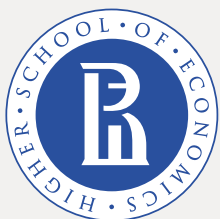
Шанин Теодор

Московская Высшая школа
социальных и экономических наук (Россия)

Шкаратан Овсей Ирмович

НИУ ВШЭ (Россия)

- National Research
University Higher
School of Econom-
ics
- Vadim Radaev



Editors

Editor-in-Chief:	Vadim Radaev (HSE, Russia)
Editor:	Tatyana Sokolova (HSE, Russia)
Design and Layout:	Maria Mishina (Russia)
Proofreader:	Nadezda Andrianova (HSE, Russia)
Managing Editor:	Zoya Kotelnikova (HSE, Russia)
Editorial Staff:	Elena Nazarbaeva (HSE, Russia) Elena Berdysheva (HSE, Russia)

International Editorial Council

Sarah Ashwin	The London School of Economics and Political Science (UK)
Ted Gerber	University of Wisconsin-Madison (USA)
Alya Guseva	Boston University (USA)
Peter Lindner	Goethe University Frankfurt (Germany)
Christopher Swader	Lund University (Sweden)
Valery Yakubovich	ESSEC Business School (France)
Jane Zavisca	The University of Arizona (USA)

Editorial Council

Tatyana Bogomolova	Institute of Economics and Industrial Engineering of the Siberian Branch of Russian Academy of Sciences (Russia)
Alexander Chepurenko	HSE (Russia)
Vladimir Gimpelson	HSE (Russia)
Lyudmila Khakhulina	Yuri Levada Analytical Center (Russia)
Nikolay Lapin	Institute of Philosophy of Russian Academy of Sciences (Russia)
Tatyana Maleva	Institute of Social Analysis and Forecasting, The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Russia)
Lilia Ovcharova	HSE (Russia)
Vadim Radaev (Editor-in-Chief)	HSE (Russia)
Theodor Shanin	Moscow School of Social and Economic Sciences (Russia)
Ovsey Shkaratan	HSE (Russia)
Yuriy Veselov	Saint Petersburg State University (Russia)
Vadim Volkov	European University at Saint Petersburg (Russia)

Содержание

Вступительное слово главного редактора (*В. В. Радаев*) 7

Интервью

Интервью с Дэвидом Вудраффом: «Финансовый рынок правит через панику»..... 11

Новые тексты

Т. С. Карабчук, Р. Р. Альмухаметов

Заработная плата полицейских в Болгарии, Казахстане, Латвии и России..... 21

Новые переводы

Д. Беунца, Д. Старк

От диссонанса к резонансу: когнитивная взаимозависимость в финансовой математике 50

Расширение границ

Р. Вагнер

Фискальная социология и теория государственных финансов. Исследовательское эссе..... 88

Профессиональные обзоры

Д. Х. Ибрагимова

Деньги, гендер, власть в домохозяйстве: концептуальные подходы..... 116

Новые книги

Н. В. Конрой

Неолиберализм: в поисках перевода

Рецензия на книгу: *Kayaalp E. 2015. Remaking Politics, Markets and Citizens in Turkey:*

Governing through Smoke. London: Bloomsbury Academic..... 146

Т. Ю. Ларкина

1 + 1: гены на продажу

Рецензия на книгу: *Almeling R. 2011. Sex Cells: The Medical Market for Eggs and Sperm.*

Berkeley: University of California Press..... 156

Конференции

М. О. Спирина

Международная конференция «“Между кнутом и пряником”: проблемы и стратегии негосударственных акторов, НКО и неформальных организаций в современной России”»,

Университет Хельсинки, Финляндия, 28–29 января 2016 г..... 165

Contents

Editor's Foreword (*Vadim Radaev*)..... 7

Interviews

Interview with David Woodruff: "Financial Market Governs by Panic"
(interviewed by Elena Gudova) 11

New Texts

Tatiana Karabchuk, Ruslan Almukhametov

Wages of Policemen in Bulgaria, Kazakhstan, Latvia and Russia..... 21

New Translations

Daniel Beunza, David Stark

From Dissonance to Resonance: Cognitive Interdependence in Quantitative Finance 50

Beyond Borders

Richard Wagner

Fiscal Sociology and the Theory of Public Finance. An Exploratory Essay (an excerpt)..... 88

Professional Reviews

Dilyara Ibragimova

Money, Gender, and Power in Households: Conceptual Approaches..... 116

New Books

Natalia Conroy

Neoliberalism: In Search of Translation

Book Review: Kayaalp E. (2015) *Remaking Politics, Markets and Citizens in Turkey:*

Governing through Smoke. London: Bloomsbury Academic..... 146

Tatyana Larkina

1 + 1: The Genes for Sale

Book Review: Almeling R. (2011) *Sex Cells: The Medical Market for Eggs*

and Sperm. Berkeley: University of California Press..... 156

Conferences

Marina Spirina

International conference "Between the Carrot and the Stick': Emerging Needs
and Forms for Non-State Actors including NGOs and Informal Organizations

in Contemporary Russia", University of Helsinki, Finland, January 28–29, 2016 165

VR ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА



Представляем новый номер нашего журнала.

Его открывает **интервью** с *Дэвидом Вудраффом* (David Woodruff), профессором в области сравнительной политологии Лондонской школы экономики и политических наук. Дэвид Вудрафф рассказывает об истоках своего интереса к знаменитой работе Карла Полянши «Великая трансформация» и о применении идей Полянши к экономическим преобразованиям в России 1990-х гг., а также к современному кризису в еврозоне. Он также обращается к термину «ордолиберализм» для описания специфической формы либеральной политики. Интервью провела *Елена Гудова*.

В рубрике «**Новые тексты**» мы публикуем статью *Т. С. Карабчук* (Университет Объединённых Арабских Эмиратов) и *Р. Р. Альмухаметова* (Лаборатория сравнительных социальных исследований (ЛССИ) НИУ ВШЭ) «Заработная плата полицейских в Болгарии, Казахстане, Латвии и России». Известно, что полиция — это закрытая группа, крайне редко представленная в опросах общественного мнения и обследованная домохозяйств. Как именно происходит формирование заработной платы в полиции и есть ли различия в заработках полицейских разных стран? Данная статья посвящена анализу механизма формирования заработной платы полицейских и выявлению её детерминант в странах бывшего СССР (Россия, Казахстан) и Восточной Европы (Болгария и Латвия). Используются данные опроса 1854 сотрудников полиции в четырёх странах.

В рубрике «**Новые переводы**» представлена работы *Дэниела Беунцы* и *Дэвида Старка* «От диссонанса к резонансу: когнитивная взаимозависимость в финансовой математике». В статье рассматривается трудноуловимое социальное измерение финансовой математики. В течение трёх лет авторы статьи вели наблюдения за работой торгового зала крупного инвестиционного банка и обнаружили, что трейдеры применяют особые модели для выведения предположений о том, что думают их конкуренты. Эти предположения использовались для поиска возможных ошибок в собственных моделях. Подобная практика рефлексивного моделирования увеличивает прибыль, но порождает и опасную форму когнитивной взаимозависимости. Перевод с английского сделал *Александр Куракин*. Публикуется текст с разрешения издательства Taylor & Francis Ltd.

В рубрике «**Расширение границ**» мы публикуем первую главу из книги *Ричарда Вагнера* (профессор экономики им. Холберта Л. Харриса, Университет Джорджа Мейсона) «Фискальная социология и теория государственных финансов. Исследовательское эссе». В книге представлен альтернативный подход к концептуализации государственных финансов, который противопоставляется взгляду на государство и экономику как автономные сферы. В публикуемой главе Вагнер рассматривает два подхода к государственным финансам. В рамках первого из них, господствующего, финансы трактуются как часть экономической системы; в рамках второго, альтернативного, они относятся к социальной теории. Перевод с английского под научной редакцией *Данила Шестакова* публикуется с разрешения Издательства Института им. Гайдара.

В рубрике «**Профессиональные обзоры**» размещена работа *Д. Х. Ибрагимовой* (доцент, заместитель заведующего кафедрой экономической социологии НИУ ВШЭ). Большинство исследователей, занимающихся гендерной проблематикой, солидарны в том, что гендерные отношения — это отношения власти. В чём состоит специфика семейных властных отношений и как они взаимосвязаны с управле-

нием деньгами? Поиску ответа на этот вопрос посвящена данная статья, цель которой — определить основные направления исследований, связанных не только с концептуализацией указанных понятий, но и частично с их эмпирической операционализацией.

В рубрике «**Новые книги**» представлены две рецензии. Одна из них — на книгу Эбру Кайаалп о реформе табачного сектора в Турции. В этом интересном этнографическом исследовании рассказывается о том, как в 2000-е гг. с помощью экспертов адаптировались, переводились и переформулировались западные нелиберальные идеи и институты. В результате реформы возник новый табачный рынок. Именно восточный табак (*oriental tobacco*) и стал главным героем этой книги. Рецензия подготовлена *Натальей Конрой* (департамент социологии НИУ ВШЭ).

Вторая рецензия — на книгу *Рене Алмелинг* «Sex Cells: The Medical Market for Eggs and Sperm» («Половые клетки: медицинский рынок яйцеклеток и спермы»). Книга анализирует вопросы гендерного фреймирования рынка и коммодификации человеческого тела. Опираясь на богатую эмпирическую базу исследования, Алмелинг предлагает новый способ теоретического обобщения о коммодификации телесности, отмечая неунифицированность этого явления и акцентируя внимание на разнообразии практик организации рынка и его переживании участниками. Рецензия подготовлена *Татьяной Ларкиной* (ЛЭСИ НИУ ВШЭ).

В рубрике «**Конференции**» *Марина Спирина* (ЛЭСИ НИУ ВШЭ) рассказывает о международной конференции «“Между кнудом и пряником”: проблемы и стратегии негосударственных акторов, НКО и неформальных организаций в современной России» (Хельсинки, 28–29 января 2016 г.). Конференция была организована Центром независимых социологических исследований (Санкт-Петербург, Россия) совместно с Александровским институтом Университета Хельсинки (Хельсинки, Финляндия), Университетом Уппсалы (Швеция, Уппсала) и Норвежским институтом городских и региональных исследований (Осло, Норвегия). Темой конференции стали проблемы российского некоммерческого сектора в контексте трансформации политических и правовых условий.

* * *

Сообщаем, что онлайн-курс «Экономическая социология» (лектор В. Радаев) на Российской национальной платформе открытого образования (НПОО) стартовал 8 февраля 2016 г. и успешно приближается к экватору.

На глобальной платформе Coursera данный курс начался 29 февраля 2016 г.

Запись на НПОО уже завершена, а вот на Coursera ещё можно записаться:

<https://www.coursera.org/learn/econom-sociology>

VR INTRODUCTORY REMARKS

Dear colleagues,

Let us introduce the new issue of the journal.

David Woodruff, Associate Professor of Comparative Politics at the London School of Economics and Political Science, was interviewed by *Elena Gudova*. Woodruff explains the origins of his interest in Karl Polanyi's famous work *The Great Transformation* and how he applies Polanyi's ideas to the 1990s economic reforms in Russia and the current crisis in the Eurozone. Woodruff also refers to the term "ordoliberalism" to describe a specific form of liberal policies.

We publish the paper "Wages of Policemen in Bulgaria, Kazakhstan, Latvia, and Russia," by *Tatiana Karabchuk* (College of Humanities and Social Sciences, United Arab Emirates University) and *Ruslan Almukhamedov* (Laboratory for Comparative Social Research, Higher School of Economics). The police force is known to be a very closed social group and can rarely be identified in household surveys. However, it is very important to know and understand how wages are determined in the force and if there are any differences among countries with transition economies. How much do the wages vary inside the police? This paper is aimed at analyzing the wage formation mechanism in Post-Soviet countries (Kazakhstan and Russia) and in Eastern European countries (Bulgaria and Latvia). Data were collected from a standardized survey of 1,854 police officers.

In the section *New Translations*, we present the paper "From Dissonance to Resonance: Cognitive Interdependence in Quantitative Finance," by *Daniel Beunza* and *David Stark*. This study explores the elusive social dimension of quantitative finance. The authors conducted three years of observation in the derivatives trading room of a major investment bank. They found that traders use models to translate stock prices into estimates of what their rivals think. Traders use these estimates to look for possible errors in their own models. This reflexive modeling enhances returns but also induces a dangerous form of cognitive interdependence. The paper is translated by *Alexander Kourakin*. It is published with the kind permission of Taylor & Francis Ltd.

In the section *Beyond the Borders*, we present the first chapter from a book by *Richard Wagner* (Professor of George Mason University, USA) *Fiscal Sociology and the Theory of Public Finance: An Exploratory Essay*. The author identifies two approaches to the theory of public finance (the predominant and the alternative) and recommends the alternative approach, which does not treat state and economy as autonomous entities and which attributes finance to the field of social theory. The book is translated by *Daniel Shestakov*. It is published with the kind permission of the Gaidar Institute Publishing House.

Dilyara Ibragimova (Associate Professor, Department of Economic Sociology, National Research University, Higher School of Economics) presents the paper "Money, Gender, and Power in Households: Conceptual Approaches." Many scholars focusing on gender issues agree that gender relations imply power relations. What is peculiar about family power relations and how are they related to money management? This article aims to depict the main perspectives related to the conceptualization of the indicated notions as well as empirical operationalization.

Kayaalp Ebru's book *Remaking Politics, Markets, and Citizens in Turkey: Governing through Smoke* (2015) is reviewed by *Natalia Conroy*. This ethnographic study reveals how Western liberal ideas and institutions were adopted, transferred, and reshaped by experts in the 2000s in the course of tobacco reform in Turkey. Oriental tobacco became the main subject of this study.

Rene Almeling's book *Sex Cells: The Medical Market for Eggs and Sperm* (Berkeley: University of California Press, 2011) is reviewed by *Tatiana Larkina*. The book explores the gendered framing of the market and the commodification of the human body and its parts. Using rich empirical data, Almeling offers a new way of theorizing bodily commodification, noting the non-commonality of this phenomenon and emphasizing the diversity of market organizational and experienced practices.

Marina Spirina reviews the international conference “‘Between the Carrot and the Stick’: Emerging Needs and Forms for Non-State Actors including NGOs and Informal Organizations in Contemporary Russia,” held at the Aleksanteri Institute, University of Helsinki, on January 28–29, 2016. The conference was organized by the Centre for Independent Social Research (St. Petersburg, Russia) in collaboration with the Aleksanteri Institute, University of Helsinki (Helsinki, Finland), Uppsala University (Uppsala, Sweden), and the Norwegian Institute for Urban and Regional Studies (Oslo, Norway). The conference was dedicated to the problems of non-profit organizations in Russia in the context of the transformation of the political and legal conditions.

* * *

A Massive Open Online Course, “Economic Sociology,” was successfully started up on February 8, 2016, at the Russian National Platform of Open Education, with Vadim Radaev as lecturer.

This lecture course has been available online on the Coursera global platform since February 29, 2016. You can enroll for this course at Coursera:

<https://www.coursera.org/learn/econom-sociology>

ИНТЕРВЬЮ

Интервью с Дэвидом Вудраффом: «Финансовый рынок правит через панику»



ВУДРАФФ Дэвид
(Woodruff, David M.) — профессор в области сравнительной политологии Лондонской школы экономики и политических наук.
Адрес: Великобритания, WC2A 2AE, г. Лондон, ул. Хагтон-стрит.

Email: D.Woodruff@lse.ac.uk

Интервью с Дэвидом Вудраффом, профессором в области сравнительной политологии Лондонской школы экономики и политических наук (London School of Economics and Political Sciences), состоялось в рамках работы Летней школы «Власть, рынки и институты: сравнительный опыт России и Германии» (Volkswagen Summer School «Governance, Markets and Institutions: Russia and Germany Compared»), которую проводили Свободный университет Берлина и Фонд Фольксвагена.

Дэвид Вудрафф рассказывает об истоках своего интереса к работе Карла Поланьи «Великая трансформация» и о применении идей Поланьи к экономическим преобразованиям в России в 1990-х гг. и современному кризису в еврозоне. По его мнению, работа Поланьи приобретает сегодня всё большую актуальность, поскольку в ней анализируются причины неолиберального подхода к функционированию рынка и попыткам государства оградить рынки от действий политических процессов.

В книге «Money Unmade: Barter and the Fate of Russian Capitalism» («Несделанные деньги: бартер и судьба капитализма в России») [Woodruff 2000a] Вудрафф рассматривает бартер и систему взаимозачётов в России до девальвации 1998 г. как разновидность защитной реакции общества на попытки внедрения рыночного либерализма, описанной Поланьи, аналогично смягчающей действие ценовых механизмов. Ещё одна идея Поланьи, на которую указывает Вудрафф, — использование золотого стандарта для укрепления политического влияния банкиров и финансистов через создание возможности паники на финансовых рынках.

Д. Вудрафф также обращается к термину «ордолиберализм» для описания специфической формы либеральной политики. Ордолиберализм предполагает, что государство необходимо для функционирования рынка, но должно подчиняться строго очерченным правилам. Негибкость этих правил в лице рыночной паники способствует её превращению в орудие политического влияния. В заключение же Вудрафф заметил, что исследование истории ордолиберализма может дать представление о том, почему одни страны процветают, а другие нет, и как различные этические взгляды пересекаются с экономической доктриной того или иного государства.

Ключевые слова: Карл Поланьи; либерализм; рынок; золотой стандарт; дефляция; ордолиберализм.

— *Расскажите, пожалуйста, о своём профессиональном бэкграунде и о своих исследовательских интересах.*

— Хорошо. Я — политолог. Окончил Гарвардский университет в 1989 г. Мои университетские годы пришлось как раз на эпоху перестройки. Очень многие тогда заинтересовались Россией, Советским Союзом. Я же был ещё весьма далёк от экономики. Во время же учёбы в университете у меня создалось впечатление, будто американские экономисты занимаются советской экономикой лишь для того, чтобы доказывать, что рынок — это очень хорошо, а отсутствие рынка — ужасно. Иначе говоря, изучение советской экономики — так, по крайней мере, казалось мне тогда — использовалось как орудие идеологической борьбы внутри Америки. Потом я понял, что это чушь и на самом деле было очень много интересных экономистов, занимавшихся советской экономикой. Мне очень жаль сейчас, что тогда я не исследовал пристально экономику Советского Союза, потому что это было очень интересное время.

Я окончил университет в 1989 г. и провёл потом год в Москве. За это время я якобы должен был написать какую-то научную работу, но ни у кого не было чёткого представления о том, какой должна быть тема работы, а тем более — по поводу её содержания; ни у меня, ни у моего научного руководителя. Некоторое время поэтому я ничего не делал, а потом стал заниматься журналистской деятельностью. Вначале работал переводчиком для пресс-агентства, потом — журналистом. Другим журналистам агентства не нравилось освещать всякие конгрессы, съезды коммунистических партий, а для меня это был очень интересный опыт.

— *Уточню: в каком университете Вы были в Москве?*

— Я был прикреплен к Московскому государственному университету (факультет журналистики). Чтобы провести год в России, я отложил аспирантуру в Бёркли¹, куда поступил ещё до отъезда. Но потом вернулся туда и стал заниматься политологией. В Гарварде я немного занимался политологией, однако в основном — русским языком и историей Советского Союза. По идее, моя степень (славянские языки и литература — *Slavic Languages and Literature*) предполагала, что я буду заниматься четырьмя областями — языком, историей, литературой и политологией. Уже в аспирантуре факультета политологии меня заинтересовали политэкономия и происхождение рынка, институты, без которых рынок невозможен. Я заинтересовался работой Карла Полянши, который до сих пор является для меня кумиром и точкой отсчёта почти всей научной деятельности. В связи с этим я решил писать диссертацию по экономическому преобразованию в России.

Всё сложилось очень удачно, поскольку в моей аспирантуре, как во многих аспирантурах Соединённых Штатов, надо было сдать так называемый *comprehensive exam* — кандидатский экзамен по различным областям политологии. Два года углублённо изучаешь политологию, потом сдаёшь этот письменный экзамен. Мой экзамен пришёлся на январь 1992 г. Случись это годом-двумя раньше, я мог бы начать диссертацию о реформах в комсомоле или о преобразовании национальных отношений внутри Советского Союза, однако как раз в начале 1992 г. стало понятно, что реальность изменилась, нужны уже абсолютно новые сюжеты и темы. Я стал изучать экономические преобразования и через некоторое время пришёл к выводу, что необходимо анализировать то, что происходит с деньгами, поскольку в 1992 г. в России с ними творилось то, многое из чего было не всегда понятно внешнему миру. Люди просто не могли осмыслить случившееся. Была не только инфляция (это было более-менее понятно), но и другие проблемы — неплатежи, нехватка наличности в банках. Всё это казалось абсолютно загадочным внешним наблюдателям. И я решил этим заниматься. В 1993–1994 гг. я работал в России.

¹ Калифорнийский университет в Бёркли, США (The University of California, Berkeley). — Здесь и далее — *примеч. интервьюера.*

К тому времени ещё одна тема стала важной — бартер, взаимозачёты. В конце концов моя диссертация была посвящена именно этим темам.

Диссертацию я закончил в 1996 г., побывал ещё раз в Москве летом того же года, но тогда разговаривать с людьми было уже сложно. В начале 1990-х люди, особенно в провинции, очень охотно шли на контакт с иностранцами, потому что мы были большой экзотикой. А в середине 1996 г., когда я пытался разговаривать с чиновниками о займах и взаимозачётах, никто уже не хотел со мной говорить, поскольку тема стала важной и спорной в переговорах с Международным валютным фондом.

Итог диссертации — книга «Money Unmade: Barter and the Fate of Russian Capitalism» («Несделанные деньги: бартер и судьба капитализма в России») [Woodruff 2000a]), которую я закончил как раз в августе 1998 г. Тогда я ещё не знал, что эпоха бартера и зачётов, о которой я писал, окажется столь короткой и уже подходит к концу. Девальвация 1998 г. и последовавший за ней всплеск инфляции быстро устранили причины бартера и дестабилизации экономики...

Таков первый этап моей научной карьеры. В связи с этим я хотел бы поговорить о Поланьи. Он доказывал, что попытки рыночной либерализации, если понимать рынок в том чистом виде, в каком его понимали теоретики начала XIX века (например, Давид Рикардо или Джозеф Таунсенд), всегда наталкиваются на сопротивление. Цены могут колебаться постоянно и в любых пределах, и никакое общество не способно терпеть последствия такой ценовой вариации. Идея Поланьи (его гипотеза, если можно так сказать) была в том, что применение принципов чистого рыночного либерализма всегда будет наталкиваться на сопротивление, защитные действия со стороны общества. Это сопротивление будет направлено на смягчение действий рыночного механизма, будет ставить заслоны для работы ценового механизма, в частности. Я доказывал в книге, что бартер и взаимозачёты являются именно такими защитными реакциями. Происходившее в той части 1990-х гг. можно рассматривать в рамках теории Поланьи: это была попытка провести рыночный либерализм, натолкнувшаяся на сопротивление. Сопротивление рынку, его институциональная форма и политическая, имело свою специфику, что было связано с тем, как была устроена экономика конкретно в России. Грубо говоря, в этом и заключался смысл моей книги.

— *В чём тогда критика капитализма Поланьи отличается от любой другой критики капитализма и, вообще, от критики неолиберализма как такового?*

— Неолиберализм можно критиковать с разных точек зрения. Можно, допустим, критиковать с марксистской точки зрения и говорить, что это новое проявление классовой борьбы, новый способ выкачивать надбавочную стоимость из рабочего класса. Марксисты — по крайней мере, классические марксисты — достаточно мало интересуются институтами рыночной экономики. Для них это всё — надстройка. Суть всех событий в базисе и экономических процессах. А институты — это просто орудие классовой борьбы, они не существенны сами по себе. В первую очередь нужно понимать классовую борьбу, а вот институты — это вторично.

Поланьи как раз доказывает, что рынок вообще невозможен без институтов, то есть рыночный либерализм, или неолиберализм, предполагает наличие сильного государства, денег и государственного контроля за денежной массой. Так что Поланьи обращает наше внимание на работу институтов в рыночной экономике и говорит о том, как они могут привести к пагубным последствиям, если не управлять ими правильно. По крайней мере, к концу своей жизни он не ратовал за то, чтобы полностью отменить рынки. А ратовал за то, чтобы мы осознали: рынок — это институциональный механизм, который мы сами создаём исходя из поставленных целей.

— Вы имеете в виду категории «перераспределение» и «реципрокность»?

— Упомянутые Вами перераспределение и реципрокность — это социологические категории, указывающие, что могут быть различные варианты перераспределения. Поланьи же говорил о том, что рынки нужно строить по-разному. Даже если распределение осуществляется через рынок, это не значит, что оно всегда имеет одну и ту же форму.

— Почему, на Ваш взгляд, и сегодня, и последние пару десятилетий само прочтение Поланьи приобретает новые смыслы? Почему к его трудам снова обращаются?

— Это связано с тенденциями ведения мирового хозяйства, с тенденциями в экономической мысли и темой неолиберализма, о которой Вы упомянули. На самом деле, я всё больше думаю о том, что термин «неолиберализм» мы вообще не можем использовать. Может быть, стоит говорить просто «либерализм». С самого начала либерализм предполагал защиту рынков от влияния политических процессов. Поланьи очень умело анализирует это и пишет о попытках оградить рынок и его якобы автоматический механизм от действий политиков и представителей рабочего класса. В начале 1980-х гг. эта стратегия ограждения, при которой были построены всякие заслоны политическому влиянию на рыночную организацию, укрепилась, возобновилась, расширялась. Это и есть то, что мы называем неолиберализмом. Для меня суть неолиберализма как раз в том, чтобы сделать рынок как бы частью конституционного строя, оградив его таким образом от политического влияния государства. Поскольку Поланьи анализирует причины и последствия такого подхода, он стал жутко актуальным.

— Есть, например, ещё такой сюжет: Поланьи рассматривает развитие ситуации и говорит, что развитие рыночной экономики и рыночного общества (*market society*) может привести к полнейшей катастрофе при дальнейшей маркетизации и дегуманизации человеческих ценностей. Подобные суждения носят достаточно ценностно-нормативный характер. Что Вы по поводу этого думаете?

— Я согласен. Поланьи был умеренным социалистом, его жена была коммунисткой, и они очень долго спорили — до 1956 г.²: в это время она написала, что после 1956 г. у них наступил мир в отношениях, потому что они сошлись в своих точках зрения. Но, кроме того, что Поланьи был умеренным социалистом, он также был аналитиком. Можно использовать его теорию, даже не разделяя его ценности. Лично я разделяю его ценности, но могу представить его доводы без отсылки к моральным аспектам. Допустим, он не только критикует саму маркетизацию, но и анализирует процесс, к которому маркетизация ведёт. Очень важен анализ процессов, следующих за введением золотого стандарта. В данный момент больше всего меня интересует его анализ политики, политических баталий вокруг золотого стандарта, которые происходили между войнами, в 1920–1930-х гг. Поланьи доказывал, что многие страны оказались в те годы в патовой ситуации, когда столкнулись две разные позиции.

С одной стороны, существовал золотой стандарт, и он предполагал, что все валюты имеют фиксированный курс по отношению друг к другу. Это значит, что если в одной стране товары неконкурентоспособны, единственная возможность сделать их конкурентоспособными — снизить их цену в номинальном выражении. Допустим, человек сейчас зарабатывает пять фунтов в день; он должен зарабатывать четыре фунта в день для того, чтобы английские товары стали конкурентоспособными. Есть другая возможность, когда нет фиксированного курса, — это просто девальвация: нужно изменить ценность фунта, и тогда все цены становятся конкурентными. Поланьи, как и многие другие экономисты, понимал, что номинальное снижение цен (номинальное снижение заработка, в частности) — очень болезненный, почти невозможный процесс. Допустим, фирма подписывает контракт, фиксирующий стои-

² Спор затих в связи с XX съездом КПСС и докладом Н.С. Хрущёва «О культе личности и его последствиях».

мость всего, что следует покупать для производства. Если цены на конечную продукцию снижаются, то как тогда покрывать расходы, как оплачивать долги, которые были при предыдущем уровне цен? Дефляция — очень болезненный, почти невозможный процесс. Он всегда будет наталкиваться на сопротивление, осознанное или неосознанное, стихийное или организованное. Дефляцию очень сложно организовать, но без неё золотой стандарт не работает. Одна тенденция такова: золотой стандарт как бы предполагает дефляцию, но дефляция не осуществляется либо осуществляется болезненно и в недостаточных размерах.

С другой стороны, если золотой стандарт предполагает дефляцию, но она не происходит, то зачем нужен этот золотой стандарт? Может быть, убрать его? И это очень интересный момент в теории Поланьи, хотя, на мой взгляд, люди мало обращали на него внимания, ведь в «Великой трансформации» он говорит об этом очень бегло. Я читал последнее время его публикации — как журналиста³ — 1930-х гг.⁴; в них он развивает эту мысль более подробно, и её можно лучше понять. Поланьи говорит, зачем и для кого важен золотой стандарт. Он важен для банкиров и финансистов, потому что при наличии золотого стандарта постоянно существует возможность паники на валютном рынке. Если предполагается, что сегодня фунт прикреплен к определённой массе золота, а завтра этого может не быть, то все будут бояться брать фунты, то есть вероятна паника. Кто может знать, будет паника или нет? Банкиры и финансисты. И они способны использовать это знание о предполагаемой реакции рынка, о предполагаемой панике как орудие политического влияния. Поланьи говорит: «The financial market governs by panic» — «Финансовый рынок управляет через панику» [Woodruff 2014: 3].

— Именно паника или имеется в виду неопределённость?

— Именно паника, вероятность паники. Если правительство будет предпринимать какие-то шаги, будет паника на рынках, поэтому правительство должно действовать так, как мы, банкиры и финансисты, хотим, а не как хотят, допустим, рабочие, люди, получающие жалованье, которых, вообще, не надо слушать. Складывается патовая ситуация: с одной стороны, дефляция не происходит, с другой — страны не уходят от золотого стандарта, потому что он является важным рычагом политического влияния для финансистов и банкиров.

С одной стороны, есть защитные контрдвижения (знаменитый тезис Поланьи о двойном движении — *double movement*). С другой стороны, это защитное контрдвижение наталкивается на то, что политический базис золотого стандарта и желание сохранить вероятность паники как орудия политического влияния защищают золотой стандарт. И тут возникают три возможности. Одна из них такова: золотой стандарт всё-таки отменяют. Так случилось в Соединённых Штатах, когда Ф. Рузвельт проигнорировал желание банкиров и просто сказал, что золотого стандарта больше не будет. Фактически он действовал под влиянием достаточно своеобразных экономических теорий, которые, может быть, сами по себе были не очень правильными, но зато с пользой наталкивали его на мысль об уходе от золотого стандарта.

Вторую возможность Поланьи называет «социальная катастрофа континентального типа» (*a social catastrophe of the Continental type*). Он имеет в виду Германию, которая очень долго не уходила от золотого стандарта, старалась снижать цены, развивать дефляцию. Всё это можно делать только при помощи авторитарных методов, приводящих к фашизму. Придя к власти, фашисты переориентировались на другую экономическую политику. Не стоит думать, что Гитлер был нужен, чтобы организовать

³ В начале своей карьеры К. Поланьи работал как журналист для экономического и политического издания «Der Österreichische Volkswirt».

⁴ См.: [Polanyi 2002]. В это издание включены ранние работы К. Поланьи, о которых говорит Д. Вудрафф.

дефляцию, но, с точки зрения Поланьи, дефляция, предшествовавшая приходу к власти Гитлера, и политический авторитаризм, с помощью которого ещё до этого пытались достичь дефляционных целей, ослабили возможность общества сопротивляться фашизму.

Третья возможность — это то, что было в Англии и других странах. Сначала представители рабочих партий, представители рабочего класса отстраняются от власти, практически уходят с политической арены. После этого, с точки зрения Поланьи, банкирам и финансистам уже нечего бояться, им уже не нужно сохранять панику в качестве орудия политического влияния. Тогда они уходят от золотого стандарта, но уже отодвинув рабочий класс на второй план. Это и есть патовая ситуация, о которой я упомянул; и она может разрешаться тремя разными способами. Анализ Поланьи того, как защитные контрдвижения наталкиваются на сопротивление именно из-за желания использовать панику как орудие власти, — это ключ к тому тексту, о котором Вы говорили [Woodruff 2014].

— *Расскажите, пожалуйста, о своём докладе⁵. Вы обращаетесь к термину «ордолиберализм», используемому по отношению к немецкой политике. Правильно ли я понимаю, что термин возник в середине 1950-х гг., а сама политика — значительно позже?*

— Хорошо. Но для начала нужно сделать короткое отступление, потому что в докладе весь анализ Поланьи я применяю и к современным европейским событиям. Евро очень похож на золотой стандарт. Такие страны, допустим, как Греция, Италия и т. д., не могут девальвировать свои валюты, чтобы восстанавливать конкурентоспособность. При низкой общеевропейской инфляции единственная возможность для отдельной страны сделать цены конкурентными — это дефляция. Но, как мы уже говорили, дефляция — это сложно.

Однако дело в том, что евро — не золотая валюта. Европейский центральный банк (ЕЦБ) может печатать больше евро. Необязательно проводить дефляционную политику, можно провести и другую. Почему не проводится другая политика, не печатается больше денег, не стараются достичь более весомого процента инфляции в среднем по Европе с тем, чтобы отдельным странам было легче адаптироваться? Потому, в частности, что вероятность паники всё ещё являются орудием политического влияния. Сейчас этот рычаг используют сторонники фискальной экономии (*austerity*). И они мешают Европейскому центральному банку помогать на рынках, если не проводится политика фискальной экономии.

Вот коротко то, о чём я хотел сказать. А теперь я могу ответить на Ваши вопросы об ордолиберализме.

Действительно, это старое понятие. Термин возник в 1950-е гг., но его корни уходят в идеи Фрайбургской экономической школы, в 1930-е гг. В данном контексте важно, что у сторонников ордолиберализма есть определённый подход к вопросу о том, каким образом можно оградить рынок от политического вмешательства. Они понимают, что обойтись без государственного вмешательства невозможно, но не хотят, чтобы государство могло действовать по своему усмотрению. Они хотят оградить рынок от государства, в то же время осознавая, что государство необходимо, поэтому стараются подчинить его жёстким правилам. Сторонники ордолиберализма считают, что государство или же Евросоюз всегда должны действовать по строго очерченным правилам. Тот факт, что правила подобного рода распространяются и на Европейское сообщество, и на Европейский центральный банк, создаёт возможности использования паники в качестве рычага политического влияния. Это достаточно сложный механизм. Попробую перечислить все шаги.

⁵ См. лекцию Д. Вудраффа «“Великая трансформация” Карла Поланьи и современный кризис в еврозоне», прочитанную в Европейском университете в Санкт-Петербурге 18 марта 2014 г. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=k3GUIUy1V7k>

Предположим, ЕЦБ понимает, что на рынке наступает паника, и собирается её погасить денежной «инъекцией». При этом и ЕЦБ, и немецкому правительству хотелось бы, чтобы страны, в которых эта паника наступает, изменили свою политику, встали на рельсы фискальной экономии, то есть они говорят: «Не будете применять ту политику, которую мы хотим, отдадим вас на растерзание рынка». Насколько убедительна такая угроза? В наше время — не очень, поскольку люди понимают, что для паники нет веских причин. Это не более убедительно, чем грозить ребёнку не праздновать его день рождения, если он будет плохо себя вести. Однако есть те, кто говорит, что всегда следует действовать по правилам: пусть весь мир погибнет, но мы будем действовать по правилам, поскольку это основа нашей идеи о правовом государстве. Подобные угрозы уже более убедительны. Перспектива, что кто-то позволит погибнуть миру, более пугающая. И в этом заключается значение ордолиберализма в конкретных обстоятельствах кризиса еврозоны. Влияние приверженцев ордолиберализма, обычно немецких, превращает угрозу ЕЦБ отдать государства еврозоны на растерзание долговых рынков из пустой в убедительную. И поэтому государства подчинились требованиям ЕЦБ по части фискальной экономии, структурных реформ.

Таким образом, хотя ордолиберализм существовал давно, его звёздный час настал сейчас. Если рассмотреть упоминания ордолиберализма хронологически по годам, то получается кривая, резко идущая вверх с началом европейского кризиса. Звёздный час ордолиберализма наступил потому, что он позволяет превратить ЕЦБ в орудие политического влияния. Надеюсь, я достаточно понятно объяснил.

— *Представление получено. А что можно сказать с этой точки зрения о других резервных валютах? Они работают по такому же принципу или нет?*

— В США и в Англии ситуация немного другая. Однако и в зоне евро, и в Америке, и в Англии есть схожие моменты: везде слишком «много» фискальной экономии. И всюду это компенсируется какими-либо активными действиями ЦБ. Центральный банк печатает больше денег, старается стимулировать экономику, увеличить эмиссию. Особенность еврозоны в том, что ЕЦБ сам является организатором фискального курса, эффекты которого он компенсирует своей мягкой денежной политикой. А в Англии, допустим, консерваторы, захотев провести политику фискальной экономии, специально отыскивали центрального банкира, который будет действовать мягко: привезли его из Канады. Впервые в истории у Англии глава ЦБ — не англичанин. Нужного специалиста по денежной политике отыскивали в Канаде.

В США иная ситуация... Там другая политическая ситуация, и нынешний глава ЦБ, и предыдущие были бы рады видеть большую стимуляцию со стороны правительства. Именно в способности ЕЦБ самостоятельно регулировать фискальный курс и заключается особенность еврозоны.

— *Что в связи с этим можно сказать о ситуации в России и текущем кризисе? Он же, безусловно, связан и с политическими влияниями, и с финансовой ситуацией?*

— К сожалению, я стал всё меньше и меньше внимания обращать на Россию и почти не слежу за текущей политико-экономической ситуацией здесь. Но в России нет фиксированного курса. Рубль мог упасть на половину и без больших потрясений, скажем так. Это было неприятно покупателям, но вместе с тем и не было 1998 г. Тогда был почти фиксированный курс и была попытка управления паникой летом 1998 г. Ту роль, которую сейчас играет, скажем, ЕЦБ, тогда играл Международный валютный фонд (МВФ), который заявил, что видит наличие паники и валюта рухнет, если Фонд не будет давать России деньги. А для того чтобы получить деньги, нужно выполнить определённые условия. Россия согласилась, но всё равно денег было недостаточно. Так что к 1998 г. можно отнести анализ попыток управления паникой. Я, кстати, написал об этой ситуации статью [Woodruff 2000b], но тогда ещё не понимал значимость доводов Поланьи по этому поводу. Что касается нынешней ситуации в России, то нужны и совсем другой анализ, и иные теоретические подходы.

— *Расскажите о своих грядущих планах. Не собираетесь ли Вы написать ещё одну книгу?*

— Я хочу написать книгу про историю еврозоны, развивая темы, затронутые в той статье [Woodruff2014], которую мы обсуждали. Также меня очень интересует вопрос о том, каким образом вопросы этики, конкретные формы этики, именно этические взгляды, нормативные взгляды влияют на то, почему одни страны процветают, а другие нет. Как эти взгляды пересекаются с экономической доктриной.

— *И это снова Поланьи, и снова культурный панцирь?*

— Да, но Поланьи не исследовал вопрос о том, почему такое происходит. У Вебера есть хорошее высказывание: «Good fortune wants to be “legitimate” good fortune» — «Счастье стремится быть “законным”»⁶. Это очень мощная человеческая тенденция. Каким образом она отражается на экономической доктрине, искажая экономическую политику? Это уже другая тема, об этом я буду писать в своей следующей книге, это то, чем я буду сейчас заниматься. В частности, я собираюсь исследовать историю ордолиберализма, потому что мне кажется, что это то место, где эти вопросы очень тесно переплетаются.

**Беседовала Елена Гудова
Берлин, 7 октября 2015 г.**

Литература

Вебер М. 1994. *Избранное. Образ общества*. М.: Юрист.

Рикардо Д. 2007. *Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное*. М.: Эксмо.

Polanyi K. 2002. *Chronik der Grossen Transformation: Artikel und Aufsätze (1920–1945)*, 3 vols. (eds. M. Cangiani, C. Thomasberger). Marburg: Metropolis.

Woodruff D. 2000a. *Money Unmade: Barter and the Fate of Russian Capitalism*. Ithaca; London: Cornell University Press.

Woodruff D. 2000b. Rules for Followers: Institutional Theory and the New Politics of Economic Backwardness in Russia. *Politics & Society*. 28 (4): 437–482.

Woodruff D. 2014. *Governing by Panic: The Politics of the Eurozone Crisis*. LSE «European Question» Discussion Paper Series. 81. URL: <http://www.lse.ac.uk/europeanInstitute/LEQS%20Discussion%20Paper%20Series/LEQSPaper81.pdf>

⁶ См. у М. Вебера: «Счастливым человеком редко довольствуется самым фактом обладания счастьем. Он хочет, помимо этого, иметь также право на это счастье, хочет быть убежден в том, что он его “заслуживает”, прежде всего по сравнению с другими, хочет верить, что менее удачливый, лишённый счастья, получил по заслугам. Счастье стремится быть “законным”» [Вебер 1994: 47].

INTERVIEWS

Interview with David Woodruff: “Financial Market Governs by Panic”

WOODRUFF, David —
Associate Professor, London
School of Economics and
Political Science. Address:
Houghton Street, London
WC2A 2AE, United Kingdom.

Email: D.Woodruff@lse.ac.uk

Interviewed by Elena Gudova

Abstract

David Woodruff, associate professor of Comparative Politics at the London School of Economics and Political Science, was interviewed at the Volkswagen Summer School “Governance, Markets, and Institutions: Russia and Germany Compared,” which took place at the Free University Berlin, September 26–October 10, 2015. As a guest lecturer, Woodruff gave a presentation, “Eurozone Governance and Global Financial Stability.” The interview was prepared by Elena Gudova, a PhD student and teacher at the Higher School of Economics.

David Woodruff explains the origins of his interest in Karl Polanyi’s famous work *The Great Transformation* and how he applies Polanyi’s ideas to the 1990s economic reforms in Russia and the current crisis in the Eurozone. According to Prof. Woodruff, Polanyi’s work is becoming increasingly important today because it analyzes the foundations of the neoliberal market approach and government attempts to shield markets from political processes.

In his book *Money Unmade: Barter and the Fate of Russian Capitalism* [Woodruff 2000a], Woodruff discusses barter and debt offsets in Russia before the devaluation of 1998 as a defensive reaction of society to attempts to introduce market liberalism of the sort Polanyi analyzed, employing analogous means of mitigating the price mechanism. Another of Polanyi’s ideas that Woodruff highlights is the way the gold standard strengthened the political influence of bankers and financiers by creating the possibility for panic on the financial markets.

Woodruff also refers to the term “ordoliberalism” to describe a specific form of liberal policies. Ordoliberalism argues that the state is necessary for market functioning but that its actions must conform to strict and sharply defined rules. The potential inflexibility of these rules, even in the face of market panic, helps to make the prospect of panic an important tool of political influence. In conclusion, Woodruff also notes that the study of ordoliberalism’s history could give us some understanding as to why some countries prosper while others do not, and how different ethical issues overlap with the economic doctrines of distinct states.

Keywords: Karl Polanyi; liberalism; market; gold standard; deflation; ordoliberalism.

References

- Polanyi K. (2002). *Chronik der Grossen Transformation: Artikel und Aufsätze (1920–1945)*, 3 vols. [Chronics of the Great Transformation: Articles and Papers (1920–1945)] (eds. M. Cangiani, C. Thomasberger), Marburg: Metropolis (in German).
- Ricardo D. (2007) *Nachala politicheskoy ekonomii i nalogovogooblozheniya. Izbrannoe* [Foundations of Political Economy and Tazation. Selected], Moscow: EKSMO (in Russian).
- Weber M. (1994) *Izbrannoe. Obraz obshchestva* [Selected. The Image of the Society], Moscow: Yurist (in Russian).

Woodruff D. (2000a) *Money Unmade: Barter and the Fate of Russian Capitalism*, Ithaca; London: Cornell University Press.

Woodruff D. (2000b) Rules for Followers: Institutional Theory and the New Politics of Economic Backwardness in Russia. *Politics & Society*, vol. 28, no 4, pp. 437–482.

Woodruff D. (2014) Governing by Panic: The Politics of the Eurozone Crisis. LSE “Europe in Question” Discussion Paper Series. 81. Available at: <http://www.lse.ac.uk/europeanInstitute/LEQS%20Discussion%20Paper%20Series/LEQSPaper81.pdf> (accessed 16 December 2015).

Received: November 11, 2015.

Citation: Interv’yu s David Woodruff: “Finansovyy rynek pravit cherez paniku” [Interview with David Woodruff: “Financial Market Governs by Panic”]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 17, no 2, pp. 11–20. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2016-17-2.html> (in Russian)

НОВЫЕ ТЕКСТЫ

Т. С. Карабчук, Р. Р. Альмухаметов

Заработная плата полицейских в Болгарии, Казахстане, Латвии и России¹



КАРАБЧУК Татьяна Сергеевна — кандидат социологических наук, профессор департамента социологии колледжа гуманитарных и социальных наук Университета Объединённых Арабских Эмиратов. Адрес: ОАЭ, эмират Абу-Даби, г. Аль Айн, P.O. 15551.

Email: tkarabchuk@uaeu.ac.ae

Полиция является важнейшим институтом поддержания правопорядка и безопасности в стране. Работа в полиции сопряжена с повышенным риском, ответственностью и высокими требованиями к выполняемым функциям со стороны общества и государства. Развитие страны детерминирует постоянное совершенствование полиции как института, с чем связаны последние реформы полиции во многих странах с переходной экономикой. Одной из основных составляющих этих реформ является заработная плата полицейских. К сожалению, полиция — это закрытая группа, крайне редко представленная в опросах общественного мнения и обследованиях домохозяйств. Как именно происходит формирование заработной платы в полиции и есть ли различия в заработках полицейских в разных странах? Данная статья как раз посвящена анализу механизма формирования заработной платы полицейских и выявлению её детерминант в странах бывшего СССР (Россия, Казахстан) и Восточной Европы (Болгария и Латвия). Эмпирическая часть исследования базируется на уникальных данных опросов полицейских, выполненных по единой методологии, выборка составляет 1854 респондента. В 2012 г. самая высокая в среднем оплата труда в полиции в среднем наблюдалась в Болгарии (1428 дол. США), а самая низкая — в Казахстане (595 дол. США). Как показал регрессионный анализ заработной платы полицейских в четырёх рассматриваемых странах, оплата труда в полиции определяется образованием, стажем, подразделением и принадлежностью к руководящему составу, при этом исследуемые страны отличаются по набору влияющих факторов. Так, наличие высшего образования в Болгарии увеличивает заработную плату полицейского на 27%, тогда как в других странах влияние этого фактора незначимо. А в России самый сильный эффект на размер оплаты труда оказывает руководящая должность: руководители получают на 55% больше рядовых сотрудников.

Ключевые слова: полиция; заработная плата; факторы заработной платы; департамент полиции; Болгария; Казахстан; Латвия; Россия.

Введение

Полиция — важнейший институт поддержания безопасности и порядка в обществе, что помещает деятельность полицейского в ряд профессий с повышенной зоной риска, ответственности и высокими требованиями со

¹ В статье использованы результаты проекта «ТЗ-25. Неформальная экономическая деятельность полиции: сравнительный анализ трансформирующихся стран», выполненного в рамках Программы фундаментальных исследований (ПФИ) НИУ ВШЭ в 2013 г. Рукопись готовилась в период работы в ЛЭСИ при поддержке ПФИ НИУ ВШЭ.



**АЛЬМУХАМЕТОВ
Руслан Рустемович** —
стажёр-исследователь
Лаборатории
сравнительных
социальных
исследований
Национального
исследовательского
университета «Высшая
школа экономики».
Адрес: 101000,
Россия, г. Москва,
ул. Мясницкая, д. 20.

Email: bigruslan@gmail.com

стороны общества к выполняемым функциям. Такая работа требует, в свою очередь, справедливой оплаты труда, то есть компенсацию за опасность. Однако условия и оплата труда не всегда отвечают ожиданиям и усилиям служащих правоохранительных органов, работающих в сфере повышенного риска, что может демотивировать полицейских работать эффективно. Большие различия в оплате труда между полицейскими различных департаментов, а также большая поляризация заработков в зависимости от занимаемых должностей и рангов способны негативно влиять на удовлетворённость работой и стимулировать полицейских заниматься подработками и (или) неформальными практиками, содействовать коррупции и, в конечном счёте, снизить эффективность работы всего органа полиции в целом. А отсутствие эффективной и действенной полиции обуславливает крах общественной безопасности и анархию. Таким образом, очень важно понимать механизм формирования заработной платы в полиции и знать её детерминанты, чтобы соответственно совершенствовать систему и проводить адекватные реформы в органах внутренней безопасности любой страны.

Данная работа обращается к опыту формирования оплаты труда и анализу её детерминант четырёх стран посткоммунистического блока с общим социалистическим прошлым (страны с переходными экономиками) — России, Казахстан, Болгарии и Латвии. Авторы статьи не только рассматривают каждую страну как отдельный случай, но и разделяют страны на две подгруппы: страны (1) бывшего Советского Союза и (2) Восточной Европы. Выбор данных четырёх стран определён тем, что, во-первых, в них проходит или недавно прошла реформа полиции, а это означает, что полицейские должны находиться в схожих условиях работы, а во-вторых, не так много работ рассматривают механизмы формирования заработной платы в полиции стран посткоммунистического блока в сравнительной перспективе.

Каким образом формируется оплата труда в полиции, и кто из сотрудников больше получает? Что определяет размер заработков в полиции — стаж, количество рабочих часов, специальное профильное образование? Есть ли разница в оплате труда по департаментам и территориальному признаку? В какой стране трудовой доход полицейских выше — в России и Казахстане или в Латвии и Болгарии? Вот основные вопросы, на которые пытаются ответить авторы данной статьи, заполняющей пробел в отсутствие публикаций о полиции стран посткоммунистического блока, в частности посвящённых вопросам формирования оплаты труда полицейских и её детерминант.

Статья имеет следующую структуру: сначала даётся краткий обзор ситуации в полиции в исследуемых странах, затем авторы переходят к обсуждению применимости основных теоретических концепций формирования заработной платы в экономике к полиции, после чего анализируются имеющиеся эмпирические работы, посвящённые процессам оплаты труда в полиции и бюджетном секторе в целом. Далее приводятся описание выборки и методология анализа факторов заработной платы, после чего идёт обсуждение полученных результатов и делаются выводы. Прежде чем перейти к обсуждению теорий формирования оплаты труда, остановимся кратко на контексте, а именно опишем ситуацию с оплатой труда полицейских в четырёх рассматриваемых странах.

Механизмы формирования оплаты труда полицейских в России, Казахстане, Болгарии и Латвии

Все упомянутые страны прошли через реформы, нацеленные на совершенствование полицейских органов в стране. Каждая страна проходила эти реформы по-разному, опишем каждый кейс отдельно.

Начнём с России, где полиция контролируется из центра и управляется на федеральном уровне, подчиняясь Министерству внутренних дел РФ. В состав полиции входят Госавтоинспекция МВД России, отряд мобильного назначения (ОМОН), специальный отряд быстрого реагирования (СОБР) и экологическая полиция. Российская полиция может считаться одной из самых многочисленных в Европе [Волков et al. 2012]. При этом расход бюджета на одного полицейского составлял в 2012–2013 гг. 20,4 тыс. дол в год. С 1 января 2012 г. на территории Российской Федерации вступил в силу Федеральный закон № 247-ФЗ «О социальных гарантиях сотрудникам органов внутренних дел Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Согласно новому закону финансирование деятельности полиции, включая «гарантии социальной защиты сотрудников, выплат и компенсаций, предоставляемых (выплачиваемых) сотрудникам полиции, членам их семей и лицам, находящимся на их иждивении, в соответствии с законодательством Российской Федерации, является расходным обязательством Российской Федерации и обеспечивается за счёт средств федерального бюджета» [О полиции. 2011: гл. 9, ст. 47]. Помимо этого, упраздняется различие между криминальной полицией и полицией общественного порядка.

По новому закону месячный оклад сотрудников органов внутренних дел состоит из должностного оклада и оклада по специальному званию, а также из ежемесячных и иных дополнительных выплат. Из ФЗ № 247 и Постановления Правительства РФ от 3 ноября 2011 г. № 878 можно получить некоторое представление об окладах сотрудников органов внутренних дел. Так, минимальный оклад в 2012 г. составил 9000–10 500 руб. для полицейских, старших полицейских, младших инспекторов и заместителей командиров взводов, работающих в городах с населением ниже 100 тыс. чел. Их коллеги, работающие в центрах субъектов РФ и городах с населением 100 тыс. чел. и выше, могут рассчитывать на оклад 11 000–12 500 руб. соответственно. В Москве, Санкт-Петербурге, Московской и Ленинградской областях сотрудники, занимающие аналогичные должности, получают 13 000–14 500 руб., что составляло 5200–5800 дол. США в год (по курсу 30 руб. за 1 дол. США в феврале–марте 2012 г.).

По закону сотрудникам органов внутренних дел также устанавливаются дополнительные выплаты. Среди них следующие: ежемесячные надбавки к окладу денежного содержания за стаж службы; ежемесячные надбавки к должностному окладу за особые условия службы, за работу со сведениями, составляющими государственную тайну; премии за добросовестное выполнение служебных обязанностей; надбавка к должностному окладу за выполнение задач, связанных с повышенной опасностью для жизни и здоровья в мирное время. При стаже службы более двух лет сотрудник органов внутренних дел может рассчитывать на ежемесячную надбавку в 10% к окладу денежного содержания. Для того чтобы получать максимальную 40-ную% надбавку за выслугу лет, необходимо проработать в органах 25 лет.

В 2010 г. президент Казахстана Нурсултан Назарбаев провёл реформу правоохранительной системы страны [Саможнев 2010]. Для повышения эффективности МВД передало функции административных арестов и содержание административно арестованных Министерству юстиции, а вытрезвители — Министерству здравоохранения. Сократилась численность полицейских за счёт сотрудников вспомогательных подразделений. С 1 января 2013 г. увеличились доплаты за специальные звания сотрудников казахстанского МВД [Краскова 2013]. Средний размер денежного довольствия начальника районного УВД, подполковника полиции с выслугой свыше 20 лет составляет 226 405 тенге (1468 дол. США), при

этом ранее он составлял 175 562 тенге (1138 дол. США). Таким образом, можно отметить рост заработной платы на 28%. Зарплата участкового инспектора в звании капитана полиции с выслугой 5–7 лет увеличилась на 34%: со 100 618 тенге (652 дол. США) до 134 667 тенге (873 дол. США). Оклад майора полиции вырос на 62%: с 72 535 тенге (470 дол. США) до 117 733 тенге (763 дол. США).

Данных по текущей ситуации в полиции в Болгарии не так много. Расход бюджета на одного полицейского в год составил 25,3 тыс. дол. [Волков et al. 2012]. В 2010 г. прошёл митинг профсоюза полицейских, которые требовали повышения зарплаты. На митинг пришли 3000 чел., включая министра внутренних дел страны [В Болгарии прошла забастовка полицейских 2010]. Данный факт свидетельствует о том, что механизм установления оплаты труда в бюджетном секторе Болгарии работает через профсоюзы, которые играют здесь значимую роль.

Полицейские в Латвии получают в среднем около 300 латов (585 дол. США); им также полагаются доплаты за звание и за успехи. Размер доплаты за звание подполковника составляет 70 латов (136 дол. США), майора — 65 латов (127 дол. США) [Зарплата полицейских в Латвии... 2012]. Разброс заработной платы младших инспекторов составляет 250–320 латов (487–624 дол. США), инспекторов — 260–450 латов (507–877 дол. США), а для старших инспекторов — 294–834 лата (573–1625 дол. США) [Чужой карман... 2013]. Однако полицейские были недовольны текущей заработной платой, и их профсоюз добивался повышения заработной платы на 30% в июле 2013 г. [В Латвии... 2013]. Снова заметим: данный факт свидетельствует о том, что и в Латвии действует механизм формирования заработной платы, при котором профсоюзы выступают в роли активных участников переговорного процесса.

Подводя итог, можно сделать вывод: если механизмы оплаты труда полицейских в России и Казахстане принадлежат к системе, где доминирует распределение средств государством и оплата труда в бюджетном секторе устанавливается без участия профсоюзов, то полиция в Болгарии и Латвии устроена несколько иначе. Там профсоюзы играют большую роль в переговорном процессе о заработных платах. Иными словами, перед нами предстают два разных механизма формирования заработных плат полицейских: в группе стран Восточной Европы процесс установления заработной платы корректируется профсоюзами, тогда как в странах бывшего СССР эта прерогатива полностью в руках государственной власти.

Вместе с тем важно и полезно знать, насколько различаются детерминанты оплаты труда внутри полиции разных стран. Сильно ли расходятся выплаты в зависимости от характеристик полицейских в этих двух разных системах оплаты труда? Одинаково ли будет вознаграждён полицейский с высшим образованием на позиции с повышенным риском в этих четырёх странах или где-то высшее образование не будет приносить отдачи? Как именно распределяются бюджетные деньги среди подразделений и сотрудников внутри подразделений? Действуют ли рыночные механизмы вознаграждений за высокую производительность?

Ответить на эти вопросы нам поможет эмпирическая часть работы. Но сначала остановимся на теоретических концепциях, объясняющих механизмы формирования оплаты труда, чтобы сформулировать исследовательские гипотезы. Перейдём к анализу имеющихся теорий оплаты труда и немногочисленных эмпирических работ, посвящённых заработной плате в полиции.

Теории формирования заработной платы

Есть несколько теорий, описывающих механизм формирования заработной платы на рынке труда. Обратимся к наиболее известным из них — уравнению заработной платы Минцера, теориям человеческого капитала, компенсирующих различий и коллективного договора.

Уравнение заработной платы Минцера [Mincer 1974] является одной из самых широкоиспользуемых моделей в области экономики труда. Эта модель неоднократно применялась в анализе заработных плат различных групп работников в разных странах [Lemieux 2006]. Основными детерминантами заработной платы в уравнении выступают длительность обучения и опыт работы индивида, что не противоречит теории человеческого капитала.

Согласно теории человеческого капитала [Becker 1962] различия в заработной плате объясняются разным количеством инвестиций, которые были сделаны людьми в свой человеческий капитал. Под инвестициями в человеческий капитал понимаются расходы на образование, приобретение специфического опыта, здравоохранение, мобильность. С ростом человеческого капитала индивида увеличивается его производительность труда, а это положительно влияет на рыночную стоимость его услуг. Данная теория была разработана для объяснения механизмов оплаты труда в рыночных экономиках, однако мы делаем предположение о том, что внутри полицейской системы будут действовать похожие конкурентные стимулы и системы вознаграждения сотрудников через доплаты, стимулирующие выплаты и премии, которые составляют в среднем 13% от заработков полицейских в России.

Понимая ограничения переноса данной теории на бюджетный сектор, мы делаем предположение о том, что полицейские могут обладать разным человеческим капиталом (например, разным уровнем образования и накопленным специфическим стажем), который служит обоснованием для должностных назначений и присваивания ранга. Одним из тестируемых предположений данной работы является гипотеза о том, что уровень образования и специфический человеческий капитал, отражаемый в количестве отработанных лет в данном подразделении, будут определять различия в оплате труда внутри полицейской структуры. Данный рыночный элемент может быть актуальным для стран с экономиками более близкими к рыночным, там, где формирование оплаты труда в полиции зависит от переговорной силы профсоюзов. Мы ожидаем поэтому, что отдача от образования и специфического стажа (накопленный опыт в полиции) будет выше в Болгарии и Латвии, чем в Казахстане или России, где в целом отдача от образования и человеческого капитала не очень велика [Мальцева 2009].

Теория компенсирующих различий говорит о том, что при прочих равных условиях работники, занятые, например, в регионах с относительно худшими условиями жизни или уровнем риска на работе, получают компенсацию в виде более высокой заработной платы [Rosen 1986]. Эта теория хорошо объясняет региональные различия в размере заработной платы работников в США [Roback 1982; Dumond, Hirsch, Macpherson 1999]. В странах с переходной экономикой (например, в России) теория также оказалась хорошо применима. Так, по результатам исследований на основе панельных данных Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ) НИУ ВШЭ в 38 регионах России компенсационный механизм был показан для межрегиональных различий в заработной плате (см., например: [Berger, Blomquist, Sabirianova-Peter 2003]); на данных Национального обследования бюджетов домашних хозяйств и участия в социальных программах (НОБУС) с большей региональной репрезентативностью результат был подтвержден с помощью более сложного эконометрического анализа [Ощепков 2008]. Однако выводы данного анализа относились к объяснению межрегиональных различий. Но можно ли на основе этой теории объяснить различия в оплате труда разных профессиональных групп?

Теория компенсирующих различий могла бы объяснять разницу в оплате труда полицейских и представителей других профессиональных групп с учётом повышенной опасности и риска, с которыми сопряжено исполнение обязанностей полицейских. К сожалению, в России нет данных, которые бы содержали характеристики работы и информацию о заработках представителей различных профессиональных групп, в том числе полицейских, и позволили проверить эту гипотезу. В опросах населения по проблемам занятости полицейских такая информация представлена недостаточно в силу закрытости и трудной доступности этой группы.

Тем не менее, используя простые средние из разных источников данных, мы можем сказать, что, например, в России разница между среднемесячной начисленной зарплатой по стране и среднемесячной зарплатой в полиции в 2010–2011 гг. составила 2107,69 и 2484,38 руб. соответственно не в пользу полицейских (см. таблицу 1).

Таблица 1

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников России (руб.)

	2010 г.	2011 г.
Вся экономика	20 952,20	23 369,20
Полиция	18 844,51	20 884,82

Источник: [Среднемесячная номинальная начисленная... 2012].

Примечание. Расчёты по анкетным вопросам полицейских сделаны авторами статьи.

Мы используем теорию компенсирующих различий не для объяснения дифференциации между зарплатой полицейских и других профессиональных групп, а для объяснения разницы заработной платы внутри полиции в зависимости от департамента и сферы деятельности. Так, мы предполагаем, что те полицейские, которые выполняют оперативную работу или заняты на местах с повышенным риском (например, оперативные сотрудники или инспекторы ГИБДД), будут получать чуть больше тех, кто работает в штабе, поскольку работа в более трудных условиях с повышенной опасностью должна компенсироваться более высоким заработком.

При анализе оплаты труда в полиции важно понимать, что рыночные механизмы будут играть не главную роль², так как полиция относится к бюджетному сектору, где принцип формирования оплаты труда достаточно сильно отличается от механизма установления заработной платы в частном секторе и во многом зависит от структуры организации сектора. К сожалению, работ, посвящённых комплексному сравнительному анализу формирования оплаты труда именно в полиции, просто нет. Но так как полиция относится к бюджетному сектору, мы можем взять за теоретическую основу анализ принципов формирования заработной платы бюджетников. Можно выделить два основных механизма формирования зарплаты для государственных служащих [Traxler, Blaschke, Kittel 2001].

Во-первых, уровень заработной платы может устанавливаться путём коллективных переговоров (*collective bargaining*) между муниципальными работодателями и профсоюзами госслужащих. Профсоюзы, принимающие участие в коллективных переговорах, имеют больше контроля за уровнем заработной платы, трудоустройством и возможными расходами [Chandler, Gely 1995; Gely, Chandler 1995]. Переговоры могут проводиться с арбитражем. В этом случае результаты переговоров определяются правительством, парламентом или другим государственным органом. Такой способ установления заработной платы практикуется в структурах с децентрализованным управлением, в частности в различных полицейских образованиях в США. Как упоминалось выше, похожая система установления заработной платы полицейских наблюдается в Болгарии и Латвии (Восточная Европа).

Во-вторых, зарплаты могут устанавливаться государством в одностороннем порядке. В таком случае характер участия профсоюзов в формировании зарплаты становится рекомендательным, переговоров с представителями власти не происходит; или профсоюзы просто отсутствуют. Этот способ часто встречается в структурах с управлением из центра. Разобранная выше ситуация в России и Казахстане может рассматриваться в качестве примера такого механизма формирования зарплаты.

Европейские страны прибегают к одному из вышеупомянутых механизмов формирования заработной платы государственных служащих; в некоторых странах сосуществуют несколько механизмов;

² Иными словами, если мы и найдём значимые различия в оплате полицейских в зависимости от человеческого капитала, то их объяснительная сила будет невысокой.

для работников разных отраслей применяются разные механизмы. В отдельных странах, например в Италии, вооружённые силы и полиция формально исключены из участия в коллективном договоре [Glassner 2010]. В России же механизм установления заработной платы в бюджетном секторе не учитывает уровень заработных плат в схожих сферах занятости на рынке труда, как это делают механизмы выше. Базовая часть заработной платы устанавливается централизованно и зависит от единой тарифной сетки (ЕТС) и минимального размера оплаты труда (МРОТ), а региональные надбавки имеют спонтанный характер [Гимпельсон, Лукьянова 2006].

О чём говорят опыт и результаты эмпирических исследований оплаты труда в полиции?

Исследований, посвящённых оплате труда в полиции, проводилось не так много, однако их результаты позволяют получить первоначальное представление о проблеме и сформулировать предварительные гипотезы. Авторы исследования о заработной плате полицейских в США [Bartel, Lewin 1981] выделяют три вида факторов, влияющих на размер оплаты труда: (1) возможность сообщества платить за услуги полицейских и его предпочтения относительно услуг полицейских (средний семейный доход в регионе, размер города, плотность населения, локация региона); (2) форма муниципального управления и (3) минимальный уровень оплаты труда. Такие факторы выделяются во многом благодаря участию полицейских профсоюзов в коллективных переговорах. Заработная плата полицейского в США формируется под влиянием сил неконкурентного и свободного рынков. Этому элемента формирования заработной платы в посткоммунистических странах мы не найдём.

Сравнивая заработные платы полицейских в разных странах, стоит отметить, что женщины в среднем получают меньше мужчин (см. таблицу 2). Наименьший гендерный разрыв в оплате труда в Швеции. В Канаде, США и Австралии очень большая дифференциация оплаты труда в полиции, а вот в Швеции более равномерное распределение заработных плат в полиции; об этом говорит то, что медианная и средняя заработные платы почти не различаются (см. таблицу 2). В Великобритании, например, разница между средним и медианным показателями зарплаты больше. Несмотря на разницу в заработных платах женщин и мужчин в полиции, женщины-полицейские в Великобритании в среднем получают в 1,75 раза больше, чем женщины, работающие в других сферах. Мужчины-полицейские получают в среднем лишь в 1,32 раза больше, чем все остальные мужчины.

В целом, сравнивая средние заработные платы полицейских и работников других профессий в мире, можно отметить, что полицейские получают существенно больше в Великобритании, Дании, США, Канаде, Новой Зеландии. В Германии и Швеции полицейские и остальные граждане получают примерно одинаково. Отношение среднего заработка полицейских к среднему заработку работников других отраслей в Швеции составило 0,93–1,00 для мужчин и 1,19–1,21 для женщин, а для Германии в целом — 0,8–1,04.

Стоит обратить особое внимание на то, что при анализе простых средних мы не учитываем влияющие на уровень оплаты труда различия в образовании, опыте, стаже и др. Именно поэтому требуется проведение регрессионного анализа, который позволил бы учесть наблюдаемые различия в характеристиках полицейских и других работников и определить разницу в заработных платах при прочих равных. Однако сделать это можно, если в опросных данных обследований населения есть достаточное количество респондентов, имеющих профессию полицейского, что позволило бы сравнить их с другими категориями работников того же бюджетного сектора, например³. К сожалению, пока нет таких данных по

³ Исследуя детерминанты зарплаты бюджетников в целом, В. Гимпельсон и А. Лукьянова отмечают, что в России на величину заработной платы бюджетников в большей степени влияют формальное образование и квалификация индивида, а также работа в крупных организациях и рабочий стаж [Гимпельсон, Лукьянова 2006]. Работа в сверхкрупных организациях как детерминанта уровня заработной платы такого сильного эффекта не даёт.

посткоммунистическим странам и по многим европейским. Ввиду закрытости и труднодоступности группы полицейские в обследованиях населения по проблемам занятости всегда недопредставлены.

Таблица 2

Заработные платы полицейских: международное сравнение

Страна	Заработная плата: показатель и определение	Годовой заработок полицейского (в местной валюте)*	Годовой заработок полицейского	Годовой заработок: среднее значение по всем профессиям	Отношение заработной платы полицейских к среднему заработку во всех отраслях
Великобритания	Медиана и среднее значение (включая звание сержанта) на 2009 г.	Медиана: муж. — 38 600; жен. — 32 700 Среднее: муж. — 40 400; жен. — 33 600	32 700–40 400	Медиана: муж. — 25 500; жен. — 16 100 Среднее: муж. — 30 700; жен. — 19 200	Медиана: муж. — 1,51; жен. — 2,03 Среднее: муж. — 1,32; жен. — 1,75
Германия	Средняя зарплата (включая административные должности), 2009 г.	Среднее: муж. — 39 108; жен. — 30 120	Муж. — 35 500 жен. — 27 400	34 200	0,80–1,04
Дания	Часовая оплата (детективы и следователи, включая переработку и пенсионные накопления), 2009 г.	Медиана часовой оплаты: муж. — 306; жен. — 290 Средняя часовой оплаты: муж. — 323; жен. — 304	35-часовая неделя: 53 000–58 000 (включая пенсионные накопления)	Часовая медиана: муж. — 240–277; жен. — 220–262 Среднее: муж. — 274–291; жен. — 238–278	Муж.: 1,13–1,18; жен.: 1,19–1,21
Швеция	Месячные доходы (полицейские офицеры и детективы), 2009 г.	Медиана: муж. — 30 000; жен. — 28 400 Среднее: муж. — 29 600; жен. — 28 100	Медиана: муж. — 33 000; жен. — 31 000 Среднее: муж. — 32 500; жен. — 31 000	Медиана: муж. — 33 000; жен. — 29 000 Среднее: муж. — 35 000; жен. — 31 000	Муж.: 0,93–1,00; жен.: 1,00–1,07
США	Годовая оплата труда (полицейские и шерифы), 2009 г.	Медиана: 53 210 Среднее: 55 180 Медиана: 78 000–80 000 (Калифорния и Нью Джерси); 35 000 (Алабама, Оклахома, Западная Вирджиния)	Медиана (варьируется между штатами): 21 500–50 000 Среднее: 33 500–35 000	Медиана: 21 400 Среднее: 28 000	Медиана: от 2,1 в Калифорнии до 1,25 в Луизиане Среднее: 1,2
Канада	Средняя зарплата, (констебль), 2010 г.	55 000–81 000	33 600–50 000	28 500	1,08–1,72
Австралия	Средняя зарплата (до звания «сержант»), 2010 г.	48 000–90 000	28 000–52 900	30 000	0,94–1,76
Новая Зеландия	Средняя зарплата (до звания «сержант»), 2006 г.	55 000	26 200	16 800	1,56

Источник: [Winsor 2011: Appendix Table 7: Police].

* Заработная плата представлена в местной валюте, так как информация собрана по разным источникам и за разные годы. Великобритания — фунт стерлингов; Германия — евро; Дания — датская крона; Швеция — шведская крона; США — доллар США; Канада — канадский доллар; Австралия — австралийский доллар; Новая Зеландия — новозеландский доллар.

В меньшей степени на уровень оплаты труда в бюджетном секторе влияют условия региональных рынков труда. В Румынии в качестве основных детерминант заработной платы бюджетников исследователи выделяют высшее образование и половую принадлежность: мужчины получают больше женщин [Skoufias 2003]. А в Болгарии для мужчин, занятых в бюджетном секторе, главным фактором уровня заработной платы оказалось высшее образование (так же как и для женщин) [Falaris 2004].

Исследования полиции были в основном направлены на анализ коррупции среди полицейских [Beck, Lee 2002], их нелегальной экономической деятельности [Wilson et al. 2008; Dubova, Kosals2013], а также на анализ отношения населения к полиции [Gerber, Mendelson2008] и случаев превышения полномочий полицейскими [Gilinskiy 2011]..

Данные и методология

Прежде чем приступить к описанию используемых данных, стоит обратить внимание на большую ограниченность информации и данных о полицейских в принципе. Наше обследование касается только четырёх стран, что определяет выбор методологии: регрессионный анализ факторов заработной платы отдельно для каждой страны и для всей выборки в целом с включением дамми-переменных в модель. Отсутствие сопоставимых опросных данных о заработках полицейских и представителей других профессий не позволяет также провести сравнительный регрессионный анализ заработных плат по профессиям и выделить полицейских как подгруппу. Тем не менее преимущество данной работы состоит в том, что она показывает различия в детерминантах оплаты труда полицейских для стран с общим наследием коммунистического прошлого, но прошедших разные пути реформ и различающихся уровнем развития экономики и страны в целом.

Мы используем данные, собранные в рамках проекта Центра фундаментальных исследований НИУ ВШЭ «Неформальная экономическая деятельность полиции: сравнительный анализ трансформирующихся стран», реализованного в 2010–2012 гг. Для разработки вопросов анкеты сначала был проведён ряд качественных интервью⁴ (около 30), анализ которых позволил корректно сформулировать вопросы так, чтобы получить минимальное число отказов полицейских отвечать на них. Количественный опрос был проведён в 2011–2012 гг. в четырёх указанных странах по общей методике (опросники переводились на национальный язык). Анкета охватывала широкий круг вопросов, касающихся функционирования полиции и условий службы, и фокусировалась на неформальной экономической деятельности сотрудников полиции.

В выборку вошли 1854 сотрудника полиции: 448 — из России; 452 — из Казахстана, 504 — из Болгарии, 450 — из Латвии. Использовалась целевая выборка, построенная квотным методом⁵. Специфика темы делает невозможным сбор репрезентативных данных в силу следующих причин: во-первых, отсутствует доступ к актуальной статистической информации о кадровом составе полиции в исследуемых странах (кадровая статистика полиции не разглашается); во-вторых, доступность респондентов осложнена. Квоты были построены согласно экспертным мнениям о том, как устроена полиция по полу, возрасту и профессиональному опыту, а также в регионах. При процедуре отбора респондентов соблюдались установленные квоты, в рамках которых отбор респондентов был случайным. В связи с этим, хотя данные не являются репрезентативными (так как точная информация о составе полицейских

⁴ Качественные данные представляют собой полужоформализованные глубинные и экспертные интервью, которые проводились с действующими и бывшими сотрудниками правоохранительных органов. Кроме того, осуществлялся анализ нормативных документов — законов о полиции и МВД, указов президентов и приказов МВД, касающихся систем материального стимулирования, совершенствования деятельности полиции и регламентирующих профессиональное поведение полицейских. Данные подготовительные этапы работ представляют собой большую ценность, так как полученные знания помогли исследователям с помощью анкетирования вступить в диалог и вести его с закрытой группой.

⁵ Основным принципом построения выборки являлось включение в неё респондентов, которые принадлежат к разным профессиональным и ранговым группам. Так, в выборку были включены представители рядового и офицерского составов полиции с разным стажем (до 5 лет; 5–10 лет; свыше 10 лет), как занимающиеся организацией и контролем общественного порядка, так и выполняющие руководящие функции. Составляя выборку таким образом, предпринималась попытка рассмотреть объект исследования с разных сторон: как с точки зрения подчинённых и их руководителей, так и с точки зрения новых сотрудников, ещё находящихся на стадии социализации, и опытных сотрудников, полностью интегрированных в систему. По другим параметрам выборка строилась методом случайного отбора. Были включены подразделения как в столицах, так и в больших и в малых городах (сёла представлены не были).

закрыта), они максимально близки к реальной структуре кадров в полиции, что позволяет генерализировать выводы на совокупность полицейских по странам.

Рассмотрим характеристики выборки полицейских более подробно (см. таблицу 3). Самыми старшими сотрудниками полиции являются полицейские из Болгарии, средний возраст опрошенных болгарских полицейских составляет 40 лет. Самыми молодыми оказались полицейские из Казахстана, их средний возраст по выборке составил 32 года. Женщины-полицейские представлены лучше всего в выборке Латвии (39,1%), а меньше всего женщин работает в болгарской полиции (13,1%). Полицейские Казахстана имеют самый продолжительный рабочий день (11,9 часа). Сотрудники полиции остальных трёх стран проводят на работе в среднем почти равное количество времени: в России — 9,9 часа, в Болгарии — 9,7 часа, в Латвии — 9,6 часа. В Казахстане 84,7% опрошенных полицейских имеют профильный или непрофильный диплом о высшем образовании. В российской выборке насчитывается три четверти сотрудников с высшим образованием, в Болгарии и Латвии чуть больше — примерно 80%. Средний стаж работы в полиции оказался самым продолжительным в Болгарии (13,7 года); затем идут Латвия (12,4 года), Казахстан (8,9 года) и Россия (7,9 года). Распределение выборочной совокупности полицейских по месту жительства респондентов (столица или другой город) таково: 42,2% полицейских, попавших в выборку по Латвии, работают в столице своей страны; в Казахстане — 22,1%, в Болгарии — 20,3%, а в России — 8,9%.

Таблица 3

Описание выборки полицейских, участвовавших в опросе, 2011 г.

Параметр	Россия	Казахстан	Болгария	Латвия
Средний возраст полицейских, лет	33,3	32,02	39,98	35,8
Процент женщин	23,1	28,7	13,1	39,1
Среднее количество рабочих часов в день, ч	9,9	11,9	9,7	9,6
Процент с высшим образованием	74,8	84,8	79,6	80,0
Процент руководящего состава	20	28,5	11,1	25,3
Средний стаж работы в полиции, лет	7,9	8,9	13,7	12,4
Процент работающих в столице	8,9	22,1	20,3	42,2

Источник: расчёты авторов на основе собранных анкетных данных по полиции.

Использовать простые средние значения для сравнения заработных плат по социально-демографическим группам полицейских было бы не совсем верно, так как средние значения по группам дают нам «грубые» оценки. При этом мы игнорируем тот факт, что сравниваемые группы полицейских внутренне неоднородны. Например, если мы хотим сравнить заработную плату между департаментами, нам необходимо не только учесть средний размер заработной платы в каждом департаменте, но и скорректировать расчёты на различия внутри групп, так как те же участковые могут иметь разное образование, стаж и т. д. Регрессионный анализ как раз позволяет учесть различия по группам при прочих равных.

Для выявления детерминант оплаты труда в полиции используется регрессионная модель (метод наименьших квадратов, МНК) логарифма месячной официальной заработной платы сотрудников полиции (общая сумма денег, получаемая на руки полицейским в правоохранительных органах, с учётом премий и дополнительных выплат, за работу в среднем в месяц)⁶. Зависимой переменной в нашей модели является логарифм среднемесячной заработной платы, рассчитанный на основе ответов на вопрос о том, сколько денег получил респондент в качестве оплаты труда за последний месяц. В набор независимых переменных вошли пол, образование, стаж, принадлежность к руководящему составу, количество человек в подчинении, предыдущий опыт работы в государственном секторе, департамент, где

⁶ Доход от дополнительных заработков или неформальных платежей не учитывается в силу отсутствия какой-либо информации о точных суммах.

работает полицейский, часы работы и количество лет, которое прожил сотрудник в данном городе. Таким образом, в соответствии с гипотезами мы тестируем влияние следующих факторов на заработную плату в полиции⁷:

- *образование и стаж*: следуя уравнению Минцера и теории человеческого капитала Беккера, мы предполагаем, что в Болгарии и Латвии, где оплата труда формируется с помощью профсоюзов, стаж⁸ и уровень образования увеличивают размер заработной платы (*гипотеза H1*);
- *ранговая позиция и (или) руководящая должность*: мы делаем предположение о том, что если сотрудник занимает руководящую позицию, то размер оплаты труда у него должен быть выше (*гипотеза H2*);
- *опыт работы в государственном секторе*: в рамках теории человеческого капитала мы предполагаем, что полицейские, уже имевшие опыт работы в схожих структурах государственного сектора до прихода в полицию, а значит, обладающие ценным специфическим человеческим капиталом, будут получать больше, чем сотрудники полиции, работавшие до этого в частном секторе, а также по сравнению с теми, кто не имел опыта работы вообще (*гипотеза H3*).
- *количество лет, которое прожил сотрудник в данном городе или посёлке*: мы предполагаем, что этот фактор является ещё одной переменной, косвенно отражающей накопленный человеческий и социальный капитал, влияющей на размер оплаты труда. Чем больше человек живёт в городе или посёлке, тем большими знаниями о месте своего проживания и его специфике он обладает (*гипотеза H4*);
- *уровень риска и опасности, с которыми сталкиваются полицейские в том или ином департаменте*: теория компенсирующих различий поможет объяснить разницу в оплате труда между департаментами, принимая во внимание обозначенный фактор. Все департаменты были разделены на четыре группы (см. приложение, таблица П1): (1) сотрудники, работающие в поле (ГИБДД, участковые, ДПС и др.); (2) следователи, криминальная полиция и оперативники; (3) внутренние службы и штаб; (4) вневедомственная охрана (*гипотеза H5*).

Перейдём теперь непосредственно к анализу заработной платы в полиции России, Болгарии, Казахстана и Латвии.

Заработная плата и её детерминанты

Для сравнения заработной платы сотрудников полиции в четырёх странах были приведены к общему основанию путём деления их значений на паритет покупательной способности (ППП) местной валюты к доллару США в 2010–2011 гг. (см. приложение, таблица П2)⁹.

⁷ Мы не делаем специальной гипотезы о различиях в оплате труда между мужчинами и женщинами в полиции, так как процент женщин-полицейских пока невелик во всех странах (кроме Латвии); при этом, как показал предварительный дескриптивный анализ, в нашей выборке они в основном занимают позиции среднего уровня, преимущественно в штабе. Однако переменная пола была оставлена в моделях в качестве контрольной.

⁸ Стоит отметить, что стаж в уравнениях оплаты труда часто заменяет возраст, при этом возраст не имеет прямой линейной зависимости с размером оплаты труда. Это значит, что для младших и старших возрастных групп заработная плата ниже, чем для групп среднего возраста. Чтобы учесть возможную нелинейную зависимость, в уравнение добавляется стаж в квадрате.

⁹ Заработная плата в России корректировалась на региональный прожиточный минимум, чтобы учесть региональные различия при сопоставлении заработной платы полицейских из разных регионов РФ. Это стандартная процедура, ис-

Максимальная месячная заработная плата¹⁰, которую указали опрошенные сотрудники полиции в четырёх странах за 2010 и 2011 гг., составила 3831 дол. США и 4018 дол. США соответственно. Минимальная месячная заработная плата за те же годы была зафиксирована в России в 2010 г. (127 дол. США) и в Казахстане в 2011 г. (157 дол. США). В среднем полицейские в Казахстане получают меньше (598 дол. США в месяц) по сравнению с полицейскими из других трёх стран, вошедших в анализ.

В Латвии среднемесячная заработная плата — 952 дол. США. В России полицейские получают примерно 1200 дол. США в месяц, тогда как в лидирующей по данному показателю среди четырёх рассматриваемых стран Болгарии — 1460 дол. США (см. таблицу 4). Вместе с тем среднемесячная заработная плата полицейских как в России, так и в Болгарии в 3–4 раза меньше, чем в Австралии, в 3–3,5 раза меньше, чем в США, в 2,5–3 раза меньше, чем в Германии, Великобритании, Канаде и Гонконге. Хотя полицейские России и Болгарии получают на 20% больше, чем полицейские Южной Африки. Тогда как полицейские Казахстана и Латвии получают меньше, чем полицейские Южной Африки, не говоря уже про полицейских развитых стран, показатели среднемесячной заработной платы которых выше в 8–9 раз.

Таблица 4

Сравнительная таблица месячных и годовых заработных плат (ЗП) полицейских в разных странах (в местной валюте и в долларах США) по паритету покупательной способности (ППП)

Страна	Коэффициент ППП	Месячная ЗП в местной валюте	Месячная ЗП в долларах США (ППП)	Годовая ЗП в местной валюте	Годовая ЗП в долларах США (ППП)
Гонконг	5,49*	18 810	3 426,2	225 720	41 114,75
Южная Африка	5,39*	5 833,33	1 082,3	70 000	12 987,01
Австралия	0,85*	4 499,17	5 293,14	53 990	63 517,65
Канада	1,22*	4 162,17	3 411,61	49 946	40 939,34
США	1*	4 605,83	4 605,83	55 270	55 270,00
Германия	0,81**	3 141	3 877,78	37 692	46 533,33
Великобритания	0,68***	2 438,25	3 585,66	29 259	43 027,94
<i>Россия</i>	<i>15,66***</i>	<i>18 860,12</i>	<i>1 204,35</i>	<i>226 321,452</i>	<i>14 452,2</i>
<i>Казахстан</i>	<i>110,32***</i>	<i>65 585,24</i>	<i>594,5</i>	<i>787 022,88</i>	<i>7134</i>
<i>Болгария</i>	<i>0,67***</i>	<i>956,69</i>	<i>1427,9</i>	<i>11 480,316</i>	<i>17 134,8</i>
<i>Латвия</i>	<i>0,36****</i>	<i>335,71</i>	<i>932,55</i>	<i>4 028,616</i>	<i>11 190,6</i>

Источники: Данные по Гонконгу см. [Salary 2015], по Южной Африке — [Annual Report 2012], по Австралии — [Police Officers... 2013], по Канаде — [Salary and Benefits 2015], по США [Occupational Employment... 2012], Германии и Великобритании — [Winsor 2011]. Для России, Казахстана, Латвии и Болгарии — расчёты авторов по анкетным данным опроса полицейских (выделено курсивом).

Примечания

* Коэффициент за 2012 г.

** Коэффициент за 2009 г.

*** Коэффициент за 2011 г.

**** Коэффициент за 2010 г.

пользуемая во многих исследованиях оценки различий региональных заработных плат [Гимпельсон, Капелюшников 2008].

¹⁰ Обратим особое внимание на то, что, хотя в каждой стране было опрошено примерно по 450 полицейских, далеко не все они декларировали размер оплаты труда. В любых опросах населения вопросы о доходах и заработной плате являются самыми сенситивными и трудными, люди не всегда хотят говорить о своих доходах. То, что полицейские представляют собой очень закрытую группу, ещё больше увеличивает количество пропущенных ответов на вопросы о заработной плате. Безусловно, это сокращает выборку для дальнейшего анализа и может смещать результаты, поэтому на следующем этапе анализа авторы планируют использовать процедуру множественной импутации для корректировки пропущенных данных.

Половина опрошенных сотрудников полиции в России в 2010 г. получали 1149 дол. США и меньше в месяц; к 2011 г. заработная плата половины опрошенных сотрудников не изменилась и составляла 1148 дол. США. В Казахстане наблюдается примерно такая же ситуация: 50% опрошенных полицейских получали ежемесячно 571–574 дол. США в 2010–2011 гг. соответственно. В 2010 г. в Латвии месячная заработная плата половины опрошенных сотрудников полиции составляла 916 дол. США и ниже, в Болгарии — 1417 дол. США и меньше. В 2011 г. в этих двух странах медианное значение среднемесячной заработной платы немного увеличилось и составило 930 и 1470 дол. США соответственно (см. таблицу 5).

Заметим, что модальные, медианные и средние значения в каждой из стран не сильно отстают друг от друга, и это свидетельствует о том, что в выборке нет экстремально полярных значений и выбросов; исключение составляет Россия (см. таблицу 5). Здесь можно наблюдать повышенную дисперсию заработков, так как в нашей стране децильный коэффициент дифференциации заработной платы (отношение минимальной заработной платы полицейских последнего дециля к максимальной заработной плате полицейских первого дециля) является максимальным среди четырёх сравниваемых стран: в 2010 г. он составил 2,6, в 2011 г. увеличился до 2,7. Таким образом, в России более ярко выражено расслоение по среднемесячному доходу полицейских. Минимальная оплата труда в месяц 10% самых обеспеченных полицейских превышает максимальную заработную плату 10% самых малообеспеченных полицейских больше, чем в 2,5 раза (см. таблицу 5). В Латвии децильный коэффициент дифференциации оставался без изменений на протяжении двух лет и сохранялся на уровне 1,4. В Казахстане этот показатель уменьшился на 0,1 — с 1,8 в 2010 г. до 1,7 в 2011 г. В Болгарии же, наоборот, децильный коэффициент дифференциации увеличился с 1,8 в 2010 г. до 1,9 в 2011 г.

Таблица 5

Сравнительные характеристики среднемесячной заработной платы сотрудников полиции в России, Казахстане, Болгарии и Латвии, в дол. США, за 2010 и 2011 гг.*

Меры среднего	Россия		Казахстан		Болгария		Латвия	
	2010 г.	2011 г.	2010 г.	2011 г.	2010 г.	2011 г.	2010 г.	2011 г.
Среднеарифметическое	1204,35	1200,17	594,5	598,67	1427,9	1459,28	932,55	952,32
Медиана	1149,43	1148,11	571,07	574,85	1417,91	1470,59	916,67	930,56
Мода	1277,14	861,08	543,87	551,22	1641,79	1617,65	833,33	833,33
Минимальное значение	127,71	373,13	181,29	157,49	149,25	588,24	516,67	555,56
Максимальное значение	3831,42	4018,37	1812,91	1968,66	2537,31	2573,53	1527,78	1527,78
Децильный коэффициент	2,64	2,67	1,81	1,67	1,79	1,86	1,44	1,43

Источник: расчёты авторов по анкетным данным опроса полицейских.

Примечание

* Ответы на вопросы «Какова Ваша заработная плата в полиции: сколько примерно денег Вы получали на руки (включая премии, доплаты и надбавки, которые Вам платят в полиции) в среднем в месяц за 2011 г.?» и «Сколько примерно денег Вы получали на руки (включая премии, доплаты и надбавки) в среднем в месяц в 2010 г.?» делились на коэффициенты перевода местной валюты в долларах США по паритету покупательной способности за 2011 и 2010 гг. (см. таблицу П2). Далее вычислялись меры среднего.

Как показывают результаты опроса полицейских, в России действительно сильно распространена практика премий и доплат: для кого-то премии составляют 90% заработка (см. таблицу 6). Так, именно в нашей стране наблюдается наибольший размер премий сотрудников полиции в 2011 г.: в среднем он составляет 160,5 дол. США, или 13,1% средней заработной платы в месяц. В Латвии размер премии полицейского составляет в среднем 93,5 дол. США, или 8,9% средней зарплаты в месяц. В Болгарии и Казахстане средняя месячная премия составляет 88,9 дол. США (5,5% средней месячной зарплаты) и

51,3 дол. США (7,9% от средней месячной зарплаты) соответственно. Однако половина опрошенных в этих двух странах премий не получали вовсе.

Таблица 6

**Размер и доля премий опрошенных сотрудников полиции
в среднем в месяц в 2011 г. (в дол. США)***

	Россия		Казахстан		Болгария		Латвия	
	Размер премии в среднем в месяц	Доля премии в среднем в месяц (%)	Размер премии в среднем в месяц	Доля премии в среднем в месяц (%)	Размер премии в среднем в месяц	Доля премии в среднем в месяц (%)	Размер премии в среднем в месяц	Доля премии в среднем в месяц (%)
Среднее	160,54	13,15	51,32	7,9	88,97	5,53	93,54	8,97
Максимум	1435,13	92	590,6	98,04	1764,71	85	555,56	57,14

Источник: расчёты авторов по анкетным данным.

Примечание

* Ответы на вопросы «Какова Ваша заработная плата в полиции: сколько примерно денег Вы получали на руки (включая премии, доплаты и надбавки, которые Вам платят в полиции) в среднем в месяц за 2011 г.?» и «Сколько примерно из этой суммы составляют премии?» делились на коэффициенты перевода местной валюты в долларах США по паритету покупательной способности за 2011 г. (см. таблицу 1). Далее размер премии в долларах США делился на среднюю зарплату в месяц в долларах США и рассчитывались меры среднего для этих показателей.

Посмотрим теперь на динамику заработной платы в изучаемые два года реформ. Самое большое изменение заработной платы в 2011 г. по сравнению с 2010 г. произошло в Казахстане. Так, 60,6% сотрудников полиции в этой стране стали получать большую заработную плату. В России, Болгарии и Латвии лишь 34%, 39,8% и 36,7% сотрудников получили повышенную зарплату по сравнению с предыдущим годом (см. таблицу 7).

Таблица 7

Субъективные* и реальные оценки изменений заработной платы в 2011 г.
по сравнению с 2010 г. среди сотрудников полиции в четырёх странах (% сотрудников)**

	Россия		Казахстан		Болгария		Латвия	
	Субъективно	Реально	Субъективно	Реально	Субъективно	Реально	Субъективно	Реально
Увеличилась	10,4	34	12,8	60,6	1,8	39,8	2,7	36,7
Без изменений	62	—	56	—	12	—	24,4	54,3
Уменьшилась	27,6	66	31,2	39,4	86,2	60,2	72,9	8,9

Источник: расчёты авторов на основе анкетных опросов полицейских

Примечания

* При расчёте субъективной оценки изменения заработной платы авторы использовали долю ответивших на анкетный вопрос «Сегодня на свою зарплату в полиции Вы можете купить больше или меньше, чем год назад?» с вариантами ответов: (1) «могу купить больше»; (2) «могу купить столько же»; (3) «могу купить меньше». Возможные ответы представлены в таблице 7: «Увеличилась» (значит: «могу купить больше»); «Без изменений» (значит: «могу купить столько же»); «Уменьшилась» (значит: «могу купить меньше»).

** При расчёте изменения реальной заработной платы авторы учитывали разницу между декларируемой средней зарплатой в месяц за 2011 и 2010 гг. и приводили её к единому знаменателю в долларах США паритета покупательной способности. Затем вычислялась доля тех, у кого разница между зарплатой в 2011 и 2010 гг. положительна, равна нулю, отрицательна.

Какие же именно характеристики полицейских влияют на размер заработной платы в исследуемых нами странах? Перейдём к анализу результатов регрессионных моделей¹¹, отражённых в таблице 8. Отметим, что общая модель (последний столбец таблицы 8) позволяет учесть различия в оплате труда полицейских четырёх стран, контролируя наблюдаемые индивидуальные характеристики полицейских.

¹¹ Сразу оговоримся, что все независимые переменные были протестированы на мультиколлинеарность, и коэффициент корреляции между ними не превышает 0,35.

Стоит обратить внимание на то, что тестируемые модели описывают 42%, 31%, 52% и 49% дисперсии для России, Казахстана, Болгарии и Латвии соответственно. Сравнительно небольшой показатель объяснительной силы модели для Казахстана и России говорит о том, что размер оплаты труда в полиции формируется на основе ненаблюдаемых характеристик (правила и внутренние нормы распределения премиальных выплат). Тех факторов, которые были включены в анализ оплаты труда (со стороны предложения), недостаточно для этих двух стран. В частности, если сопоставить данный показатель качества модели и высокий вклад фактора руководящих позиций в объяснении заработной платы, то можно говорить о косвенном подтверждении предположения о том, что начальствующий состав имеет доступ к перераспределению средств в подразделении. При этом такое перераспределение не всегда является результатом премирования, основанного на критериях, традиционно объясняющих различия в частном секторе (таких, как образование, стаж, часы работы, опыт). Это также подтверждает предположение о том, что оплата труда в полиции России и Казахстана назначается по правилам бюджетного сектора, «сверху», тогда как в странах Восточной Европы этот механизм ближе к рыночному. Поэтому наши предположения и модели имеют большую объяснительную силу для Болгарии и Латвии.

Обсуждение результатов

Обсудим подробно результаты.

1. Связь между переменной заработной платы и стажем оказалась статистически значимой для всех стран, поэтому мы делаем вывод о том, что с увеличением стажа на один год среднемесячная заработная плата полицейского в России и Казахстане возрастает на 3%¹², а полицейского в Болгарии и Латвии — на 2% и на 0,8% соответственно (при прочих равных условиях). Наличие высшего образования у полицейских, как и стаж, повышает уровень заработной платы, но только в Болгарии и Латвии. Полицейские с высшим образованием в этих странах получают больше тех, кто не имеет диплома о высшем образовании, на 27% и 6% соответственно (при прочих равных условиях). Такой результат даёт нам основание заключить, что наша гипотеза *H1* о большем значении человеческого капитала в странах Восточной Европы, где профсоюзы участвуют в формировании заработной платы, справедлива. В полностью регулируемой государством полиции России и Казахстана наличие высшего образования не даёт особой прибавки к заработной плате.
2. Вариация переменной «работа в руководящем составе» в России вносит наибольший вклад в вариацию объясняемой переменной «логарифм заработной платы». При прочих равных заработная плата руководителей на 55% больше по сравнению с оплатой труда рядовых сотрудников. Это соотносится с предыдущими результатами, свидетельствующими о большей неоднородности и поляризации среднемесячной заработной платы в России по сравнению с другими странами. Так, заработная плата сотрудников руководящего состава в Казахстане, Болгарии и Латвии при прочих равных лишь на 22–25% больше, чем оплата труда рядовых сотрудников. Таким образом, гипотеза *H2* не отвергается. В дальнейшем было бы очень интересно провести отдельное исследование, направленное именно на выявление причин дисперсии заработков в полиции в России. На данном этапе на основе глубинных интервью с респондентами можно предположить, что руководящий состав в полиции имеет больше доступа к способам перераспределения средств; и это опять говорит в пользу механизма оплаты труда внутри полиции «сверху». Кроме того, институт профсоюзов, работающий в Болгарии и Латвии, сокра-

¹² Изменение независимой переменной на одну единицу приводит к изменению зависимой переменной (логарифм заработной платы) на $(e^D - 1) \times 100\%$, где D — коэффициент при дамми переменной (см.: [Halvorsen, Palmquist 1980]). Далее по тексту используется эта же формула для вычисления эффектов.

щает дифференциацию доходов в бюджетном секторе. В России же нет такого института коллективных переговоров, то есть нет естественных институциональных ограничений высокой поляризации доходов в полиции.

3. Мы получили достаточно противоречивые результаты тестирования влияния такого фактора, как опыт работы в государственных структурах. Если в Болгарии он оказывает положительное влияние на размер оплаты труда полицейских (по сравнению с теми, кто не имел опыта работы вообще), то в Латвии — отрицательное. Нельзя сделать однозначного вывода о результатах тестирования *гипотезы H3*: она подтверждается для Болгарии, где опыт работы в государственном секторе способствует увеличению заработной платы, и опровергается в Латвии, где этот опыт отрицательно влияет на уровень заработной платы. Таким образом, мы не наблюдаем схожих моделей в двух рассматриваемых нами случаях стран Восточной Европы с достаточно высокой долей участия профсоюзов в формировании заработной платы. В случае России и Казахстана значимой связи между этими двумя переменными выявлено не было.
4. В качестве ещё одной меры человеческого капитала мы использовали количество лет, прожитых в данном городе и (или) посёлке. Несмотря на то что коэффициент оказался статистически значимым в моделях для двух стран — для России и Болгарии, — вклад в вариацию объясняемой переменной этого фактора совсем невелик. В случае России при прочих равных каждый год проживания в городе или селе увеличивает заработную плату работы полицейского на 0,7%, а в Болгарии сокращает на 0,16%. Таким образом, *гипотеза H4* не отвергается.
5. В соответствии с теорией компенсирующих различий мы выдвигали гипотезу о том, что сотрудники отделов, подверженных большему риску (оперативные работники, ДПС и др.), должны и получать больше, чем сотрудники других подразделений. Результаты анализа говорят о том, что гипотеза подтверждается в Болгарии. Причём отдача на работу в департаментах с повышенной опасностью (таких, как следствие, оперативно-розыскная служба) составляет здесь 11,7% (по сравнению с оплатой труда участковых и сотрудников ППС и ГИБДД). В Латвии же, наоборот, работники штаба и вневедомственной охраны получают больше примерно на 7%, чем участковые и сотрудники ППС и ГИБДД. В России и Казахстане различия в оплате труда среди полицейских объясняются не принадлежностью к какому-то определённому департаменту, а в большей степени другими факторами. Таким образом, теория компенсирующих различий по уровню риска работы в том или ином департаменте может объяснить различия в оплате труда полицейских только в Болгарии. В Латвии повышенный риск не компенсируется; здесь гораздо важнее работать в штабе. В России и Казахстане значимой взаимосвязи между уровнем риска и размером заработка не наблюдается. Таким образом, *гипотеза H5* отвергается для большинства стран нашего исследования.

В целом при анализе совокупной выборки по всем четырём посткоммунистическим странам с переходной экономикой значимыми детерминантами заработной платы в полиции оказались пол, стаж, наличие высшего образования, руководящая должность и количество часов работы. Все перечисленные характеристики полицейских положительно влияют на уровень их заработной платы. Перейдём теперь к обсуждению самого важного результата построения нашей общей модели для всех четырёх стран.

Расчёт соотношения простых средних¹³ зарплаток полицейских показывает, что оплата труда казахстанских и латвийских полицейских составляет 50% и 77% от заработной платы российских, а вот полицейские Болгарии получают на 18% больше российских. Однако при данном расчёте на основе средних оценок мы не учитываем различий в образовании, стаже, по подразделениям и городам, то есть

¹³ Средняя оплата труда полицейских в стране X к средней оплате труда полицейских в России.

измеряем «среднюю температуру по больнице». Оценки простых средних поэтому могут вводить в заблуждение и приводить к неправильным выводам. Нужно провести анализ различий заработков с учётом корректировок на различия по наблюдаемым характеристикам, что и позволяет сделать регрессионный анализ на слитых в общий массив данных (см. таблицу 8, столбец «Все страны»).

Результаты регрессионного анализа показывают, что различия между странами (при прочих равных) действительно есть, однако они кардинально расходятся с результатами сравнения заработной платы полицейских с помощью простых средних. При использовании России в качестве базовой категории сравнения мы получаем, что быть полицейским в Латвии наиболее выгодно: при учёте всех остальных характеристик там полицейский получит на 24,5% больше, чем в России. А вот работа в полиции Болгарии снизит заработок на 51%, Казахстана — на 19% по сравнению с оплатой труда полицейских в России.

Таблица 8

Детерминанты заработной платы в России, Казахстане, Болгарии и Латвии

	Россия	Казахстан	Болгария	Латвия	Все страны
Пол	-0,0456	0,0649*	0,0575	0,0518***	0,0508**
Стаж	0,0275*	0,0301***	0,019***	0,00785*	0,0211***
Стаж в квадрате	-0,0007	-0,0007*	-0,0003*	-0,0001	-0,0005***
Высшее образование	0,111	-0,00698	0,237***	0,0581*	0,114***
Рядовой состав	Базовая категория сравнения				
Средний начальствующий состав	0,164*	0,142***	0,0980***	0,155***	0,134***
Руководящий состав	0,441***	0,210***	0,192***	0,230***	0,258***
Рабочие часы	0,0014*	0,0003	0,0002	0,000202**	0,0003***
Нет опыта работы	Базовая категория сравнения				
Опыт работы в частном секторе	0,0842	-0,00164	-0,0552*	-0,0131	-0,0012
Опыт работы в бюджетном секторе (схожие структуры)	0,0489	-0,0674	0,0479*	-0,0364**	0,0081
Департамент: ГИБДД, участковые, ППС	Базовая категория сравнения				
Департамент: следователи, оперативники	-0,0049	-0,0362	0,111***	-0,00417	0,0214
Департамент: штаб, внутренние службы	-0,0408	0,0541	0,0377	0,0709***	0,0278
Департамент: вневедомственная охрана	-0,0183	0,0600	0	0,0654***	0,0553
Число лет, прожитых в данном городе или посёлке	0,0067**	-0,0016	-0,0016*	-0,0007	0,0004
Россия	Базовая категория сравнения				
Казахстан					-0,221***
Болгария					-0,726***
Латвия					0,219***
Константа	6,151***	5,934***	6,723***	6,516***	6,552***
<i>Количество наблюдений</i>	260	291	339	396	1286
<i>R2</i>	0,42	0,31	0,52	0,49	0,67

Источник: расчёты авторов на основе анкетных опросов полицейских.

Примечания

* $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

Заключение

Цель данной работы состояла в выявлении различий в факторах оплаты труда в полиции четырёх посткоммунистических стран с переходной экономикой. Авторами была сделана попытка объяснить механизмы формирования заработной платы в полиции в этих странах постсоветского блока.

Существуют большие различия в оплате труда полицейских — как в абсолютном, так и в относительном уровне. Отчасти они связаны с механизмами её формирования: участие профсоюзов или полный государственный контроль. Мы выяснили: несмотря на то что в Болгарии профсоюзы участвуют в формировании оплаты труда, полицейские в этой стране получают в 2 раза меньше российских полицейских (при прочих равных), при этом за 2010–2011 гг. почти 60% болгарских полицейских стали получать меньше. Однако если бы мы приняли во внимание только расчёт простых средних между странами, то не увидели бы этой проблемы в Болгарии, так как номинально — в дол. США ППП — они получают больше всех. Возможность учёта различий в характеристиках полицейских при использовании регрессионного анализа позволяет сделать вывод о том, что полицейские в Латвии зарабатывают почти на четверть больше полицейских в России, в то время как казахстанские полицейские имеют трудовой доход на 19% ниже, чем российские.

При формулировании гипотез о детерминантах заработной платы в полиции мы опирались на ряд теорий, в частности, на теории человеческого капитала, предполагая, что уровень образования и стаж полицейских будут положительно влиять на заработную плату, и это влияние будет больше в двух восточно-европейских странах, где модель формирования оплаты труда близка к рыночной (гипотезы *H1*, *H2*, *H3*). На основе теории компенсирующих различий была выдвинута ещё одна гипотеза (*H5*) о том, что сотрудники департаментов, сталкивающиеся с повышенным риском и опасностью на работе, будут получать больше, чем их коллеги из других департаментов.

Для тестирования гипотез были построены регрессионные модели (МНК) с логарифмом месячной заработной платы сотрудников полиции в качестве зависимой переменной на основе эмпирической базы обследования полицейских Болгарии, Казахстана, Латвии и России, содержащей 1854 заполненные анкеты, собранные по единой методологии.

Как мы и предполагали, взаимозависимость высшего образования с заработной платой в полиции оказалась статистически значимой в Болгарии и Латвии, где полицейские с высшим профильным образованием получают больше на 27% и 6% соответственно, чем полицейские без высшего образования. Иначе говоря, в странах, где роль профсоюзов существенна, образование даёт больше отдачи в заработной плате, чем в странах, где уровни оплаты труда устанавливаются административно. При прочих равных с увеличением стажа на один год среднемесячная заработная плата полицейского из России, Болгарии, Казахстана увеличивается примерно на 2–3%. Аккумулированный человеческий капитал, выражающийся в должностном положении (принадлежность к руководящему составу), особенно сильно влияет на заработную плату полицейских в России: руководители при прочих равных получают на 55% больше рядовых сотрудников. Различия в оплате труда между руководящим и рядовым составами в Казахстане, Болгарии и Латвии в 2 раза меньше (примерно 23–25%), чем в нашей стране. Это свидетельствует об огромной поляризации и неравенстве внутри полиции в России, что может объясняться высокими административными барьерами к распределению средств и ограниченным доступом к ресурсам более высокопоставленных полицейских.

Сотрудники следствия и криминальной полиции Болгарии получают бóльшую заработную плату, чем их коллеги — участковые и сотрудники ППС, тогда как в Латвии бóльшая отдача наблюдается от работы в штабе и отделах внутренней безопасности. Для России и Казахстана гипотеза о различиях в оплате труда в полиции — на основе теории компенсирующих различий — не подтвердилась.

Таким образом, можно подвести итоги исследования: механизмы формирования заработной платы в России и Казахстане, определяемые плановой системой бюджетного сектора и не имеющие ограничений в виде института коллективных переговоров, способствуют поляризации заработков внутри полиции. Данный вывод в большей степени справедлив для полиции России, где нет компенсации за высокий уровень опасности и риска, нет отдачи на высшее образование, но есть небольшая отдача от специфического стажа. При этом никак не вознаграждается предыдущий опыт работы и, самое главное, есть большая «премия» на руководящие должности.

Как упоминалось выше, оплата труда в полиции Болгарии и Латвии во многом определяется институтом профсоюзов, что сокращает поляризацию в заработках. В полиции Болгарии в большей степени действуют рыночные механизмы установления заработной платы, так как есть достаточно высокая отдача от высшего образования, специфического стажа и опыта работы в государственном секторе. Вместе с тем там компенсируется занятость в департаментах, сопряжённых с большей опасностью и риском. Для Латвии мы также найдём подтверждение выявленных взаимосвязей между человеческим капиталом и размером оплаты труда в системе полиции, однако здесь не работает компенсаторный механизм, связанный с риском. В Латвии (при прочих равных) чуть больше получают те полицейские, которые работают в штабе или во вневедомственной охране.

Очень важно понимать, как формируется заработная плата, так как именно она влияет на продуктивность полицейских. Если заработная плата полицейских ниже их желаний и ожиданий, это приводит к снижению эффективности их работы [Mas 2006]. Однако если полицейские получают желаемую заработную плату, их производительность возрастает. Более того, сотрудники полиции могут быть недовольны не только уровнем оплаты труда, но и уровнем оплаты ниже контрольной точки (*reference point*), которую они считают справедливой [Mas 2006]. Таким образом, трудозатраты сотрудников, помимо прочего, значительно зависят от степени того, насколько, по их мнению, к ним справедливо относится работодатель. Это, в свою очередь, определяет склонность к неформальной деятельности и коррупции. Стоит отметить, что доход от неформальных приработков по понятным причинам в исследовании учесть невозможно.

Однако в ходе обследования мы выяснили, что больше половины полицейских России и Казахстана нуждаются в дополнительном заработке и что их заработной платы не хватает для содержания семьи. Именно этот факт является основным мотивом для неформальных практик, распространённость которых в трансформирующихся странах значительно выше, чем в развитых европейских. И хотя в Болгарии и Латвии доля полицейских, «жалующихся» на низкую оплату труда, гораздо ниже, чем в Казахстане и России, процент занимающихся неформальными и дополнительными подработками, там также высок. В общем, в рассматриваемых нами четырёх странах с переходными экономиками 63–75% полицейских имеют дополнительные формальные и неформальные приработки вследствие низкой оплаты труда. Поэтому следующим шагом дальнейших исследований мы видим тестирование гипотез о влиянии заработной платы на склонность к неформальной деятельности и одобрение коррупции полицейскими.

Приложение

Таблица III

Кодификация и выделение профессиональных групп внутри полиции

Россия	
Код ответа в анкете	Профессиональная группа
1	Полиция общественной безопасности
2	Сотрудники следствия
3	Криминальная полиция
4	Вневедомственная охрана

Номер группы	Россия	Болгария	Казахстан	Латвия
1	1 = «полиция общественной безопасности»	1 = «охрана на общественна ред»	1 = «полиция общественной безопасности»	4 = «участковые инспекторы»
	5 = «дежурная часть»	2 = «пътна полиция»	5 = «дежурная часть»	5 = «инспекторы по делам несовершеннолетних»
	7 = «дежурно-постовая служба»	7 = «районен инспектор»	7 = «дежурно-постовая служба»	7 = «инспекторы патрульной полиции в сфере надзора за дорожным движением»
	8 = «участковые уполномоченные»	8 = «дежурна част»	8 = «участковые уполномоченные»	8 = «инспекторы патрульной полиции (патрульная служба)»
	12 = «государственная инспекция по безопасности дорожного движения»	9 = «постови служби»	11 = «дорожная полиция»	11 = «конвой»
2	3 = «следствие»	4 = «икономическа полиция»	2 = «криминална полиция»	13 = «персонал подразделения (дежурной части) оперативного управления»
	2 = «криминална полиция»	5 = «криминална полиция»	3 = «следствие»	7 = «инспекторы патрульной полиции в сфере надзора за дорожным движением»
	9 = «дознание»	6 = «дознание»	9 = «дознание»	1 = «должностные лица, которые ведут следствие (следователи)»
	11 = «отдел по борьбе с экономическими преступлениями»			2 = «должностные лица, которые проводят оперативную работу»
3	13 = «управление собственной безопасности (УСБ)»	13 = «главни дирекции»	17 = «УФО»	10 = «должностные лица мест временного задержания»
	14 = «штаб»	12 = «вътрешна сигурност»	16 = «документационное обеспечение»	3 = «должностные лица, которые занимаются регистрацией, анализом»
	6 = «кадрово-воспитательный аппарат»	10 = «административни и аналитични служби»	15 = «статистический отдел»	6 = «инспекторы полицейского надзора и контроля»
	4 = «подразделения службы тыла»	11 = «управление на собствеността и социални дейности»	13 = «штаб»	14 = «другое»
		14 = «другое»	12 = «управление собственной безопасности (УСБ)»	
4	10 = «вневедомственная охрана»	3 = «сигнално-охранителна дейност»	10 = «вневедомственная охрана»	6 = «кадрово-воспитательный аппарат»
				4 = «подразделения службы тыла»
				12 = «должностные лица защиты объектов»

Таблица П2

Паритет покупательной способности местной валюты к доллару США

Страна	2010 г.	2011 г.
Россия	15,66	17,42
Казахстан	110,32	126,99
Болгария	0,67	0,68
Латвия	0,36	0,36

Источник: World Bank Data: PPP conversion factor, GDP. URL: <http://data.worldbank.org/indicator/PA.NUS.PPP>.

Таблица П3

Дескриптивные характеристики используемых переменных

Переменная	Количество наблюдений	Среднее	Стандартное отклонение	Минимум	Максимум
Логарифм среднемесячной ЗП в дол. США ППП	1538	6,869467	0,440687	5,059379	8,422259
Пол (1 — мужчины)	1852	0,742441	0,437408	0	1
Стаж в полиции	1852	10,84395	7,084041	1	35
Стаж в полиции в квадрате	1852	167,7478	192,2437	1	1225
Наличие высшего образования	1822	0,797475	0,401992	0	1
Принадлежность к составу (рядовой, средний, руководящий)	1854	1,919094	0,702268	1	3
Наличие и количество подчинённых (четыре группы)	1852	1,666847	0,979378	1	4
Количество отработанных часов в месяц	1638	226,1514	69,95353	44	528
Опыт работы (три группы)	1844	0,915944	0,859649	0	2
Департаменты (четыре группы)	1803	1,861897	0,920422	1	4
Количество лет, прожитых в городе	1779	21,8769	13,52526	0	58
Страна (четыре страны)	1854	2,545847	1,129405	1	4

Источник: расчёты авторов на основе анкетных опросов полицейских.

Литература

Более 134 тысяч тенге будет получать участковый инспектор в звании капитана. 2012. *Forbes*. 18 октября. URL: http://forbes.kz/news/2012/10/18/newsid_8328

В Болгарии прошла забастовка полицейских, которые требуют повышения зарплаты. 2010. *РБК*. URL: <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/20101108021852.shtml>

Волков В. et al. 2012. *Правоохранительная деятельность в России: структура и функционирование, пути реформирования. Российская полиция в сравнительной перспективе: национальные модели и опыт реформ*. Ч. II, гл. 4, 5. СПб.: Комитет гражданских инициатив. URL: http://komitetgi.ru/upload/uploaded_files/irl_4_pravookhrana_4%20kudrin_part_2_fin.pdf

Гимпельсон В. Е., Капелюшников Р. И. (под ред.) 2008. *Заработная плата в России: эволюция и дифференциация* М.: Изд. дом ВШЭ.

Гимпельсон В. Е., Лукьянова А. Л. 2006. Быть бюджетником в России: удачный выбор или несчастная судьба? *Экономический журнал ВШЭ*. 10 (4): 557–589.

- Латвийские полицейские угрожают заблокировать все мосты в Риге. 2013. *Росбалт*. URL: <http://www.rosbalt.ru/exusst/2013/07/17/1153733.html>
- Мальцева И. 2009. Трудовая мобильность и стабильность: насколько высока отдача от специфического человеческого капитала в России? *Экономический журнал Высшей школы экономики*. 13 (2): 243–278.
- О полиции*. 2011. Федеральный закон Российской Федерации от 7 февраля 2011 г. № 3-ФЗ. Гл. 9. Ст. 47. URL: http://base.garant.ru/12182530/9/#block_900
- О социальных гарантиях сотрудникам органов внутренних дел Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации. 2011. Федеральный закон Российской Федерации от 19 июля 2011 г. № 247-ФЗ. *Российская газета*. Федеральный выпуск. 5533. URL: <http://www.rg.ru/2011/07/21/police-garantii-dok.html>
- Об установлении окладов месячного денежного содержания сотрудников органов внутренних дел Российской Федерации. Постановление Правительства Российской Федерации от 3 ноября 2011 г. № 878. *Российская газета*. Федеральный выпуск. 5630 (254). URL: <http://www.rg.ru/2011/11/11/postanovlenie-dok.html>
- Ощепков А. 2008. Межрегиональные различия в заработной плате в России. *Демоскоп Weekly*. 337–338, 16–29 июня. URL: <http://demoscope.ru/weekly/2008/0337/analit02.php>
- Саможнев А. 2010. МВД без техосмотра. В Казахстане реформируют правоохранительную систему. *Российская газета*. 18 августа. URL: <http://www.rg.ru/2010/08/19/kazahstan.html>
- Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций по видам экономической деятельности (рублей). 2012. *Российский статистический ежегодник*. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_13/IssWWW.exe/Stg/d1/06-09.htm
- Средняя зарплата по вакансии «полицейский». *Яндекс Работа*. URL: <http://rabota.yandex.ru/salary.xml?text=%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D0%B8%D1%86%D0%B5%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9>
- Чужой карман: кому теперь в Латвии жить хорошо, а кому – ещё лучше. 2013. *МК-Латвия*. 17 января. URL: <http://www.mklat.lv/obschestvo/8115-chuzhoj-karman-komu-teper-v-latvii-zhit-horosho-a-komu-esche-luchshe>
- Annual Report 2011/2012. 2012. *South African Police Service*. URL: http://www.saps.gov.za/about/stratframework/annual_report/2011_2012/saps_crime_stats_report_%202011-12.pdf
- Bartel A., Lewin D. 1981. Wages and Unionism in the Public Sector: The Case of Police. *The Review of Economics and Statistics*. 63 (1): 53–59.
- Bayley D. H. 2001. *Democratizing the Police Abroad: What to Do and How to Do It*. Washington DC: National Institute of Justice.
- Beck A., Lee R. 2002. Attitudes to Corruption amongst Russian Police Officers and Trainees. *Crime, Law and Social Change*. 38 (4): 357–372.

- Becker G. S. 1962. Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis. *Journal of Political Economy*. 70 (5). Part 2: Investment in Human Beings: 9–49.
- Berger M., Blomquist G., Sabirianova-Peter K. 2003. Compensating Differentials in Emerging Labor and Housing Market: Estimates of Quality of Life in Russian Cities. *IZA Discussion Paper*. 900. <http://ftp.iza.org/dp900.pdf>
- Chandler T. D., Gely R. 1995. Protective Service Unions, Political Activities, and Bargaining Outcomes. *Journal of Public Administration Research and Theory*. 5 (3): 295–318.
- Dubova A., Kosals L. 2013. Russian Police Involvement in the Shadow Economy. *Russian Politics and Law*. 51 (4): 48–58.
- Dumond J., Hirsch B. Macpherson D. 1999. Wage Differentials Across Labor Markets and Workers: Does Cost of Living Matter? *Economic Inquiry*. 37 (4): 577–598.
- Falaris E. M. 2004. Private and Public Sector Wages in Bulgaria. *Journal of Comparative Economics*. 32 (1): 56–72.
- Gely R., Chandler T. 1995. Protective Service Unions' Political Activities and Department Expenditures. *Journal of Labor Research*. 16 (2): 171–185.
- Gerber T. P., Mendelson S. E. 2008. Public Experiences of Police Violence and Corruption in Contemporary Russia: A case of Predatory Policing? *Law & Society Review*. 42 (1): 1–44.
- Gilinskiy Y. 2011. Torture by the Russian Police: An Empirical Study. *Police Practice and Research: An International Journal*. 12 (2): 163–171.
- Glassner V. 2010. The Public Sector in the Crisis. *Working Paper*. 2010.07. Brussels, Belgium: ETUI. URL: <https://www.etui.org/Publications2/Working-Papers/The-public-sector-in-the-crisis>
- Halvorsen R., Palmquist R. 1980. The Interpretation of Dummy Variables in Semilogarithmic Equations. *American Economic Review*. 70 (3): 474–475.
- Lemieux T. 2006. The “Mincer Equation” Thirty Years after Schooling, Experience, and Earnings. In Grossbard S. (ed.) *Jacob Mincer: A Pioneer of Modern Labor Economics*. New York: Springer; 127–145.
- Mas A. 2006. Pay, Reference Points, and Police Performance. *The Quarterly Journal of Economics*. 121 (3): 783–821.
- Mincer J. 1974. *Schooling, Experience and Earnings*. New York: National Bureau of Economic Research.
- Occupational Employment and Wages, Police and Sheriff's Patrol Officers. 2012. *The Bureau of Labor Statistics of the U.S. Department of Labor*. URL: [http://www.bls.gov/oes/current/oes333051.htm#\[2\]](http://www.bls.gov/oes/current/oes333051.htm#[2])
- Police Officers — Career Progression Chart. 2013. *South Australia Police*. URL: <http://www.achievemore.com.au/police-officer-careers/career-paths/career-progression-chart/>
- Roback J. 1982. Wages, Rents and the Quality of Life. *The Journal of Political Economy*. 90 (6): 1257–1278.

- Rosen S. 1986. The Theory of Equalizing Differences. In: Ashenfelter O., Layard R. (eds) *Handbook of Labor Economics*. Vol. 1. Amsterdam: North-Holland; Ch. 12, 641–692.
- Salary. 2015. *Hong Kong Police Force*. URL: http://www.police.gov.hk/ppp_en/15_recruit/salary.html#pc
- Salary and Benefits. 2015. *Royal Canadian Mounted Police*. URL: <http://www.rcmp-grc.gc.ca/en/salary-and-benefits>
- Skoufias E. 2003. The Structure of Wages during the Economic Transition in Romania. *Economic Systems*. 27 (4): 345–366.
- Traxler F., Blaschke S., Kittel B. 2001. *National Labour Relations in Internationalized Markets: A Comparative Study of Institutions, Change, and Performance*. Oxford: Oxford University Press.
- Wilson D. G. et al. 2008. The «Economic Activities» of Russian Police. *International Journal of Police Science and Management*. 10 (1): 65–75.
- Winsor T. 2011. *Independent Review of Police Officer and Staff Remuneration and Conditions: Part 1: Report*. London: The Stationery Office Limited. URL: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/229006/8024.pdf

NEW TEXTS

Tatiana Karabchuk, Ruslan Almukhametov

Wages of Policemen in Bulgaria, Kazakhstan, Latvia and Russia

KARABCHUK, Tatiana —

Candidate of Sciences in Sociology, Assistant Professor, Department of Sociology, College of Humanities and Social Sciences, United Arab Emirates University. Address: P.O.Box 15551, Al-Ain, United Arab Emirates.

Email: tkarabchuk@uaeu.ac.ae

ALMUKHAMETOV, Ruslan —

Research Assistant, Laboratory for Comparative Social Research, National Research University Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya str., Moscow, 101000, Russian Federation.

Email: bigruslan@gmail.com

Abstract

The police force is the crucial pillar of safety and order in a country. Work in the police is considered to be risky, highly demanding, and very responsible. Both government and society expect excellent work from police officers. A country's development defines the development of its institutions, including the police, which is why many transition economies went through police reforms recently. One of the reforms' targets was the wage of police officers. Unfortunately, the police force is a very closed social group and can rarely be identified in household surveys, so information is scarce. However, it is very important to know and understand how wages are determined in the police force and if there are any differences among countries with transition economies. How much do the wages vary inside the police? This paper is aimed at analyzing the wage formation mechanism in Post-Soviet countries like Kazakhstan and Russia and in Eastern European countries like Bulgaria and Latvia. In 2012, the highest average monthly wage was to be found in Bulgaria (\$1,428) and the lowest was in Kazakhstan (\$595). A regression analysis on the collected data from police officers' interviews (with a sample size of 1,854 policemen) showed that education, tenure, department, and rank determined police wages but also that the factors differed from country to country. Education is the crucial factor in Bul-

garia and increases wages by 27%, while in other countries education has no effect on police wages. In Russia, the most significant influence on wages is rank. The higher-ranked police officers receive up to 55% more than lower-ranked officers do.

Keywords: police; wage; determinants of wage; police department; Bulgaria; Kazakhstan; Latvia; Russia.

Acknowledgements

The paper is based on the results from the project on "Informal activity in police: comparative analysis of transition countries", funded by The Program for Fundamental Studies of HSE 2013. The work under the article was done in the Laboratory for Studies in Economic Sociology HSE with support from The Program for Fundamental Studies. .

References

Annual Report 2011/2012. (2012) *South African Police Service*. Available at: http://www.saps.gov.za/about/stratframework/annual_report/2011_2012/saps_crime_stats_report_%202011-12.pdf (accessed 21 March 2016).

- Bartel A., Lewin D. (1981) Wages and Unionism in the Public Sector: The Case of Police. *The Review of Economics and Statistics*, vol. 63, no 1, pp. 53–59.
- Bayley D. H. (2001) *Democratizing the Police Abroad: What to Do and How to Do It*, Washington DC: National Institute of Justice.
- Beck A., Lee R. (2002) Attitudes to Corruption amongst Russian Police Officers and Trainees *Crime, Law and Social Change* vol. 38, no 4, pp. 357–372.
- Becker G. S. (1962) Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis. *Journal of Political Economy*, vol. 70, no 5. Part 2: Investment in Human Beings, pp. 9–49.
- Berger M., Blomquist G., Sabirianova-Peter K. (2003) *Compensating Differentials in Emerging Labor and Housing Market: Estimates of Quality of Life in Russian Cities*. IZA Discussion Paper, no 900. Available at: <http://ftp.iza.org/dp900.pdf> (accessed 21 March 2016).
- Bolee 134 tysyach tenge budet poluchat' uchastkovyy inspektor v zvaniy kapitana [Police Inspectors with the Rank of Captain will Earn More than 134 Thousand Tenge]. (2012) *Forbes*. 18 October. Available at: http://forbes.kz/news/2012/10/18/newsid_8328 (accessed 21 March 2016) (in Russian).
- Chandler T. D., Gely R. (1995) Protective Service Unions, Political Activities, and Bargaining Outcomes. *Journal of Public Administration Research and Theory*, vol. 5, no 3, pp. 295–318.
- Chuzhoy karman: komu teper' v Latvii zhit' khorosho, a komu — eshchyo luchshe [In Someone's Pocket: Who Lives Well in Latvia in Our Time, and Who Lives Better]. (2013) *MK-Latviya*. 17 January. Available at: <http://www.mklat.lv/obschestvo/8115-chuzhoj-karman-komu-teper-v-latvii-zhit-horosho-a-komu-esche-luchshe> (accessed 21 March 2016) (in Russian).
- Dubova A., Kosals L. (2013) Russian Police Involvement in the Shadow Economy. *Russian Politics and Law*, vol. 51, no 4, pp. 48–58.
- Dumond J., Hirsch B., Macpherson D. (1999) Wage Differentials Across Labor Markets and Workers: Does Cost of Living Matter? *Economic Inquiry*, vol. 37, no 4, pp. 577–598.
- Falaris E. M. (2004) Private and Public Sector Wages in Bulgaria. *Journal of Comparative Economics*, vol. 32, no 1, pp. 56–72.
- Gely R., Chandler T. (1995) Protective Service Unions' Political Activities and Department Expenditures. *Journal of Labor Research*, vol. 16, no 2, pp. 171–185.
- Gerber T. P., Mendelson S. E. (2008) Public Experiences of Police Violence and Corruption in Contemporary Russia: A Case of Predatory Policing? *Law & Society Review*, vol. 42, no 1, pp. 1–44.
- Gilinskiy Y. (2011) Torture by the Russian Police: An Empirical Study. *Police Practice and Research: An International Journal*, vol. 12, no 2, pp. 163–171.
- Gimpel'son V. E., Kapelyushnikov R. I. (eds) (2008) *Zarabotnaya plata v Rossii: evolyutsiya i differentsiatsiya* [Wage in Russia: Evolution and Differentiation], Moscow: HSE (in Russian).

- Gimpel'son V. E., Luk'yanova A. L. (2006) Byt' byudzhetikom v Rossii: udachnyy vybor ili neschastnaya sud'ba? [Being a State Worker in Russia: Good Choice or Unfortunate Fate?]. *Ekonomicheskiy zhurnal HSE*, vol. 10, no 4, pp. 557–589 (in Russian).
- Glassner V. (2010) The Public Sector in the Crisis. *Working Paper*. 2010.07. Brussels, Belgium: ETUI. Available at: <https://www.etui.org/Publications2/Working-Papers/The-public-sector-in-the-crisis> (accessed 21 March 2016).
- Halvorsen R., Palmquist R. (1980) The Interpretation of Dummy Variables in Semilogarithmic Equations. *American Economic Review*, vol. 70, no 3, pp. 474–475.
- Latviyskie politseyskie ugrozhayut zablokirovat' vse mosty v Rige [Latvian Policemen Threaten with Blocking All Bridges in Riga]. (2013) *Rosbalt*. Available at: <http://www.rosbalt.ru/exussr/2013/07/17/1153733.html> (accessed 21 March 2016) (in Russian).
- Lemieux T. (2006) The “Mincer Equation” Thirty Years after Schooling, Experience, and Earnings. *Jacob Mincer: A Pioneer of Modern Labor Economics* (ed. S. Grossbard), New York: Springer, pp. 127–145.
- Mal'tseva I. (2009) Trudovaya mobil'nost' i stabil'nost': naskol'ko vysokaya otdacha ot spetsificheskogo che-lovecheskogo kapitala v Rossii? [Labour Mobility and Stability: How High is the Efficiency of Specific Human Capital in Russia?]. *Ekonomicheskiy zhurnal HSE*, vol. 13, no 2, pp. 243–278 (in Russian).
- Mas A. (2006) Pay, Reference Points, and Police Performance. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 121, no 3, pp. 783–821.
- Mincer J. (1974) *Schooling, Experience and Earnings*, New York: National Bureau of Economic Research.
- Ob ustanovlenii okladov mesyachnogo denezhnogo sodержaniya sotrudnikov organov vnutrennikh del Rossiyskoy Federatsii. Postanovlenie Pravitel'stva Rossiyskoy Federatsii ot 3 noyabrya 2011 g. № 878 [On Setting Monthly Salaries for Internal Affairs Officers of the Russian Federation. No 878 Decree of the Government of the Russian Federation of 3 November 2011]. (2011) *Rossiyskaya gazeta*. Federal'nyy vypusk, no 5630 (254). Available at: <http://www.rg.ru/2011/11/11/postanovlenie-dok.html> (accessed 21 March 2016) (in Russian).
- Occupational Employment and Wages, Police and Sheriff's Patrol Officers (2012) *The Bureau of Labor Statistics of the U.S. Department of Labor*. Available at: [http://www.bls.gov/oes/current/oes333051.htm#\[2\]](http://www.bls.gov/oes/current/oes333051.htm#[2]) (accessed 21 March 2016).
- O politzii [On Police]. (2011) Federal'nyy zakon Rossiyskoy Federatsii ot 7 fevralya 2011 g. № 3-FZ. Gl. 9. St. 47 [Federal Law of the Russian Federation]. Available at: http://base.garant.ru/12182530/9/#block_900 (accessed 21 March 2016) (in Russian).
- O sotsial'nykh garantiyakh sotrudnikam organov vnutrennikh del Rossiyskoy Federatsii i vnesenii izmeneniy v otdel'nye zakonodatel'nye akty Rossiyskoy Federatsii [On Social Guarantees for Internal Affairs Officers of the Russian Federation and On Changes in Some Legislative Acts of the Russian Federation]. (2011) Federal'nyy zakon Rossiyskoy Federatsii ot 19 iyulya 2011 g. № 247-FZ [Federal Law of the Russian Federation]. *Rossiyskaya gazeta*. Federal'nyy vypusk, no 5533. Available at: <http://www.rg.ru/2011/07/21/police-garantii-dok.html> (accessed 21 March 2016) (in Russian).

- Oshchepkov A. (2008) Mezhhregional'nye razlichiya v zarabotnoy plate v Rossii [Interregional Wage Distinctions in Russia]. *Demoskop Weekly*, no 337–338, 16–29 June. Available at: <http://demoscope.ru/weekly/2008/0337/analit02.php> (accessed 21 March 2016) (in Russian).
- Police Officers — Career Progression Chart (2013) *South Australia Police*. Available at: <http://www.achievemore.com.au/police-officer-careers/career-paths/career-progression-chart/> (accessed 21 March 2016).
- Roback J. (1982) *Wages, Rents and the Quality of Life*. *The Journal of Political Economy*, vol. 90, no 6, pp. 1257–1278.
- Rosen S. (1986). The Theory of Equalizing Differences. *Handbook of Labor Economics* (eds. O. Ashenfelter, R. Layard). Vol. 1, Amsterdam: North-Holland; Ch. 12, pp. 641–692.
- Salary (2015) *Hong Kong Police Force*. Available at: http://www.police.gov.hk/ppp_en/15_recruit/salary.html#pc (accessed 21 March 2016).
- Salary and Benefits. (2015) *Royal Canadian Mounted Police*. Available at: <http://www.rcmp-grc.gc.ca/en/salary-and-benefits> (accessed 21 March 2016).
- Samozhnev A. (2010) MVD bez tekhnosmotra. V Kazakhstane reformiruyut pravookhranitel'nyuyu sistemu [Ministry of Internal Affairs without Technical Inspections. In Kazakhstan the Law Enforcement System is Being Reformed]. *Rossiyskaya gazeta*. 18 August. Available at: <http://www.rg.ru/2010/08/19/kazakhstan.html> (accessed 21 March 2016) (in Russian).
- Skoufias E. (2003) The Structure of Wages during the Economic Transition in Romania. *Economic Systems*, vol. 27, no 4, pp. 345–366.
- Srednemesyachnaya nominal'naya nachislennaya zarabotnaya plata rabotnikov organizatsiy po vidam ekonomicheskoy deyatel'nosti (rubley) [Average Monthly Wage of Workers by Types of Economic Activity]. (2012) *Rossiyskiy statisticheskiy ezhegodnik*. Available at: http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_13/IssWWW.exe/Stg/d1/06-09.htm (accessed 21 March 2016) (in Russian).
- Srednyaya zarplata po vakansii “politseyskiy” [Average Salary by Category “Policeman”]. *Yandeks Rabota*. Available at: <http://rabota.yandex.ru/salary.xml?text=%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D0%B8%D1%86%D0%B5%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9> (accessed 21 March 2016) (in Russian).
- Traxler F., Blaschke S., Kittel B. (2001) *National Labour Relations in Internationalized Markets: A Comparative Study of Institutions, Change, and Performance*, Oxford: Oxford University Press.
- V Bolgarii proshla zabastovka politseyskikh, kotorye trebuyut povysheniya zarplaty [A Strike by Policemen Who Demand an Increase in Salary Has Taken Place in Bulgaria]. (2010) *RBK*. Available at: <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/20101108021852.shtml> (accessed 21 March 2016) (in Russian).
- Volkov V., Grigoryev I., Dmitriyeva A., Moiseeva E., Chetverikova I. (2012) Pravookhranitel'naya deyatel'nost' v Rossii: struktura i funktsionirovanie, puti reformirovaniya [Force Enforcement in Russia: Structure and Functioning, Ways for Reforming]. *Rossiyskaya politsiya v sravnitel'noy perspektive: natsional'nye modeli i opyt reform* [Russian Police in Comparative Perspective: National Models and Experience of Reforms].

Ch. II, gl. 4, 5, Saint Petersburg: Komitet grazhdanskikh initsiativ. Available at: http://komitetgi.ru/upload/uploaded_files/irl_4_pravookhrana_4%20kudrin_part_2_fin.pdf (accessed 21 March 2016) (in Russian).

Wilson D. G., Kolennikova O., Kosals L., Ryvkina R., Simagin Y. (2008) The “Eeconomic Activities” of Russian Police. *International Journal of Police Science and Management*, vol. 10, no 1, pp. 65–75.

Winsor T. (2011) *Independent Review of Police Officer and Staff Remuneration and Conditions: Part 1: Report*, London: The Stationery Office Limited. Available at: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/229006/8024.pdf (accessed 21 March 2016).

Received: March 13, 2016.

Citation: Karabchuk T., Almukhametov R. (2016) Zarabotnaya plata politseyskikh v Bolgarii, Kazakhstane, Latvii i Rossii [Wages of Policemen in Bulgaria, Kazakhstan, Latvia and Russia]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 17, no 2, pp. 21–49. URL: <https://ecsoc.hse.ru/2016-17-2.html> (in Russian).

НОВЫЕ ПЕРЕВОДЫ

Д. Беунца, Д. Старк

От диссонанса к резонансу: когнитивная взаимозависимость в финансовой математике^{1;2}



БЕУНЦА Дэниел — профессор факультета менеджмента Лондонской школы экономики и политических наук. Адрес: Великобритания, WC2A 2AE, г. Лондон, ул. Хагтон-стрит.

Email: d.beunza@lse.ac.uk

Перевод с англ. Александра Куракина.

Текст публикуется с разрешения издательства Taylor & Francis Ltd. URL: <http://www.tandfonline.com>

В данной работе рассматривается трудноуловимое социальное измерение финансовой математики (quantitative finance). В течение трёх лет авторы статьи вели наблюдения за работой торгового зала крупного инвестиционного банка, где происходила купля-продажа деривативов, и обнаружили: трейдеры применяют особые модели, чтобы на основании информации о ценах на акции вывести предположения о том, что думают конкуренты. Трейдеры используют эти предположения для поиска возможных ошибок в собственных моделях. Также было обнаружено, что такая практика рефлексивного моделирования увеличивает прибыль, поскольку обладает потенциалом превращения цены в движущую силу распределённой когнитивной способности (distributed cognition). Однако ей также присуща опасная форма когнитивной взаимозависимости (cognitive interdependence): когда значительное число трейдеров упускают из виду какой-либо ключевой вопрос, статус их позиций даёт ложную уверенность тем из них, кто думает сходным образом, и нарушает тем самым свою же рефлексию. Таким образом, в случаях, где доминирует однообразие, диссонанс порождает резонанс. Анализ показывает, как практики, рождённые осторожностью, могут приводить к самоуверенности и коллективным просчётам. Вклад данного исследования в экономическую социологию состоит в том, что в анализ был включён социотехнический фактор, который учитывает новые формы социальности, привнесённые финансовыми моделями, — разукоренённые, но переплетённые; анонимные, но коллективные; обезличенные, но тем не менее безусловно социальные.

Ключевые слова: финансовые модели; когнитивная взаимозависимость; финансовая математика; перформативность; риск; арбитраж.

Сам термин «специалист по финансовому инжинирингу» предполагает, что недавняя история финансов является частью более общего развития систем инжиниринга за вторую половину XX века. Модели, компьютеры и электронное оборудование изменили Уолл-стрит в такой же степени, как реактивный двигатель изменил авиацию. Будь то в сфере промышленного или

¹ Мы признательны Майклу Барцелло, Майклу Дженсену, Катрин Келлогг, Джерри Киму, Брюсу Когуту, Ко Кувабаре, Питеру Миллеру, Майклу Пауэру, Дэвиду Россу, Сюзан Скотт, Тано Сантосу, Стояну Сгуреву, Олаву Вельтусу, Джошу Уитфорду, Джоан Йейтс, Францеско Цирполи и Эзре Цукерману за комментарии на предыдущие версии статьи. Пожалуйста, всю корреспонденцию направляйте Дэниелу Беунце.

² *Источник:* Beunza D., Stark D. 2012. From Dissonance to Resonance: Cognitive Interdependence in Quantitative Finance. *Economy and Society*. 41 (3): 1–35.



СТАРК Дэвид — профессор социологии и международных отношений им. Артура Лемана факультета социологии Колумбийского университета в Нью-Йорке. Адрес: 10027, США, г. Нью-Йорк, на пересечении 116-й улицы и Бродвея.

Email: dcs36@columbia.edu

финансового инжиниринга, новые инструменты для практической деятельности оказались быстрее, энергичнее и сложнее, открывали возможности для извлечения прибыли благодаря скорости, эффективности и власти. Но вместе с тем они открыли двери для бедствий. Действительно, вряд ли можно назвать совпадением, что в эпоху искусственного интеллекта для работы со сложными задачами, связанными с развитыми технологическими системами, была разработана новая область знания — кибернетика. В работах Н. Винера, У. Маккаллоха и У. Питтса, Х. фон Фёрстера, вышедших после одной из самых автоматизированных (и смертоносных) на сегодняшний день войн, были изложены принципы управления системами, для которых характерны взаимозависимости и положительная обратная связь [McCulloch, Pitts 1943; Weiner 1948; Foerster 1958]. Но, несмотря на то что эти работы, возможно, и помогли системным инженерам сократить (хотя и не исключить полностью) опасность ядерных катастроф или массовой смертности на воздушном транспорте, для финансового инжиниринга подобного эквивалента так и не возникло. «Системный риск», «автоматические предохранители» и им подобные выражения населили язык регулирующих инстанций, однако существующие теории рынка не уделяют особого внимания взаимозависимостям, возникшим вследствие финансового моделирования. Положительная обратная связь, плотное сцепление (*tight coupling*) или замыкание (*lock-in*) дамочловым мечом висят над портфельным капиталом инвесторов. Как показывает кредитный кризис 2008 г., крупные технологические системы ядра промышленной экономики, по-видимому, лучше готовы к рискам комплексного проектирования, нежели современная финансовая система.

Мы исследуем вышеупомянутые риски, угрожающие рыночной стабильности, изучая социальное использование финансовых моделей. Каким образом таблицы и уравнения применяются в банках и хеджевых фондах? Замещают ли эти модели, дополняют или кардинально меняют отношение трейдеров к собственным оценкам и социальным сигналам? Что происходит с сетью, когда социальные взаимодействия опосредуются таким артефактом, как модель? Используя методологию, представленную в недавних работах в рамках социальных исследований финансовой сферы, мы в течение трёх лет проводили этнографическое исследование ежедневных операций в торговом зале крупного международного инвестиционного банка, который мы будем условно называть International Securities [Knorr Cetina, Bruegger 2002; MacKenzie, Millo 2003; Beunza, Stark 2004; Preda 2006]. Основное внимание мы уделили подразделению по рисковому арбитражным сделкам (*merger arbitrage desk*), команде, которая была вовлечена в хорошо освещённую в печати арбитражную катастрофу 2001 г. В исследовании мы объединили результаты детальных этнографических наблюдений с исторической реконструкцией этой арбитражной катастрофы. Рисковый арбитраж является исключительно удачным объектом, потому что он свободен как от самореференции (*self-referential loops*), так и от «газетных конкурсов красоты», описанных Дж. М. Кейнсом [Keynes 1936], поскольку заключение сделки по ценным бумагам (*merger*) является решением, которое принимают компании, относительно независимые от ставок других арбитражёров (подробнее об этом см. ниже).

Наши результаты указывают на существование нового социотехнического механизма, возникшего вследствие использования финансовых моделей. Мы обнаружили, что арбитражеры не применяют модели только для того, чтобы улучшить собственные оценки релевантных переменных. Крайне важно, что они также используют эти модели, чтобы сравнить собственные оценки с оценками своих соперников. Таким образом, вместо ситуации «модели *против* социальных сигналов» мы наблюдали ситуацию «торговцы, *моделирующие социальные сигналы*». Мы называем эту практику *рефлексивным моделированием*. Эта процедура, известная среди финансистов-практиков как «откат назад» (*backing out*), является одним из главных приёмов использования моделей в финансовой математике, а Честер Спатт, нынешний главный экономист в Комиссии по ценным бумагам и биржам (*U. S. Securities and Exchange Commission — SEC*), считает её второй по важности финансовой инновацией последних четырёх десятилетий наряду с моделью Блэка—Шоулза (из интервью авторов).

Рефлексивное моделирование предоставляет важное преимущество индивидуальным фондам. Оно открывает отдельным участникам возможность выгодно использовать когнитивные усилия своих соперников. В этом смысле рефлексивное моделирование предполагает, что ценовой механизм является не просто способом агрегирования разрозненной информации, о чём прекрасно писал Ф. А. фон Хайек [Hayek 1945], но может служить средством распределённого знания (*distributed cognition*) [Hutchins, Klausen 1995], то есть позволяет участникам рынка коллективно размышлять над проблемой.

В своей работе мы покажем, что эти предупредительные практики могут также таить в себе опасность. Рефлексивное моделирование создаёт форму когнитивной взаимозависимости, которая может усиливать последствия ошибок. Когда достаточно большое число арбитражеров не замечают важный фактор, ведущий к катастрофе, диссонанс, составляющий одну из основ рефлексивного моделирования, превращается в резонанс. Именно такой резонанс создаёт ложную уверенность, которая приводит к широко распространённым и завышенным потерям. Случаи таких потерь хорошо задокументированы в академической финансовой литературе, где они называются «арбитражные бедствия» [Officer 2007], которые определяются в рисковом арбитраже как «провалы, приведшие к тому, что наибольшие потери арбитражеров за день превышают 500 млн дол.» [Officer 2007: 12].

Наш вклад в экономическую социологию состоит в том, что мы намечаем контуры новой социальной, возмещённой финансовой математикой. Как неоднократно описывали исследователи финансовой сферы, внедрение финансовых моделей и электронных рынков характеризуется замещением личных сетей анонимными транзакциями, а социального капитала — человеческим капиталом (см., например: [Knorr Cetina, Bruegger 2005; MacKenzie 2006]). Тем не менее существование рефлексивного моделирования говорит о том, что на самом деле трейдеры-«математики» (*quantitative traders*) не заместили социальные сигналы финансовыми моделями. Напротив, трейдеры *используют модели в качестве инструмента наблюдения и измерения социальных сигналов*. В итоге дисфункции излишне укоренённого финансового рынка — стадность, самосбывающиеся пророчества — сейчас не столь заметны. Но на их место пришли новые риски, как, например, резонанс.

Взаимозависимость в финансовой математике

Почему мы можем назвать финансовую математику социальной деятельностью? В текущих дебатах подчёркиваются либо социальные, либо технические аспекты фондовых рынков, но они не рассматриваются совместно. В обзоре, приведённом ниже, мы анализируем различные подходы к «социальному» в литературе по поведенческим финансам (*behavioural finance*), экономической социологии и исследованиям науки и технологий (*science and technology studies — STS*). В результате мы приходим к выводу, что, для того чтобы разобраться в современных рынках, необходимо понимание новых форм экономического взаимодействия, представленных финансовыми моделями. Мы характеризуем их как

формы когнитивной взаимозависимости, возникшие благодаря распределённому знанию, которое предоставляют финансовые модели.

Поведенческие финансы и необходимость учёта социально-технических факторов

Проблемы описания финансовой математики удачно иллюстрируют ограничения существующих поведенческих подходов к риску. Эти недостатки становятся понятны на примере теории «Чёрный лебедь», которая приписывает возникновение финансовых кризисов чрезмерному использованию финансовых моделей. Основываясь на найтовском различии между риском и неопределённостью, некоторые авторы утверждают, что кризисы возникают тогда, когда нерелексивное применение финансовых моделей приводит к тому, что банки начинают недооценивать неопределённость [Derman 2004; Bookstaber 2007; Taleb 2007]. Далее, модели рисуют будущее как экстраполяцию прошлого. Например, инвесторы предполагают, что доходность ценных бумаг приближена к нормальному распределению, однако на практике финансовые рынки не застрахованы от непредсказуемых экстремальных событий, называемых Чёрными лебедями. Доходность ценных бумаг более точно описывает не нормальное распределение, а распределения с тяжёлыми хвостами (*fat-tailed*). Пока инвесторы не учтут эти исключения в своих моделях, их торговля будет подвергаться риску катастрофы.

Будучи весьма привлекательной, концепция Чёрных лебедей является полностью недосоциализированным объяснением рисков, создаваемых моделями. Согласно упомянутой концепции, финансовые акторы абсолютно не осознают ограничения своих моделей. Мы же считаем, что неуверенные в своих моделях участники рынка будут полагаться на окружающие их социальные сигналы, что возвращает нас к вопросу о том, как игроки комбинируют социальное и технологическое.

Ещё одно течение в бихевиоризме, в противоположность представленному выше, объясняет финансовый риск подражанием в среде финансовых акторов [Scharfstein, Stein 1990] (об информационных каскадах см. также: [Banerjee 1992; Bikhchandani, Hirshleifer, Welch 1992]). В ключевой работе Д. Шарфштейна и Дж. Стейна стадное поведение возникает тогда, когда у акторов есть стимул копировать действия других, даже если их личное знание подсказывает иные действия [Scharfstein, Stein 1990]. Обычно это случается, когда неопределённость сочетается с преобладанием сравнительной структуры вознаграждений. Возьмём, например, двух продавцов, которым нужно выбрать, где им продавать вино — на западной или восточной окраине города. Существует неопределённость в отношении величины спроса на обеих окраинах, и каждый из торговцев обладает частной информацией об этом. Если продавцам платят вознаграждение с продаж, каждый из них выберет ту сторону города, где, по их расчётам, будет выше спрос. А теперь давайте посмотрим, что случится, если им будут платить по сравнительной схеме, в которой первый агент выбирает первым, а бонус второго агента зависит от того, насколько больше или меньше по сравнению с первым агентом он сможет продать. В этой ситуации для второго агента будет лучше всего просто последовать за решением первого агента, даже если его частная информация говорит о том, что на другой окраине города выше спрос. Это позволит избежать наихудшего исхода, то есть когда первому агенту повезёт, а второму нет. По словам Кейнса, «мирская мудрость учит, что для поддержания репутации лучше терпеть неудачи общепринятым способом, чем необщепринятым» [Keynes 1936: 158]. Механизмы социального признания, обозначенные Кейнсом, используются для объяснения финансовых рисков и динамики финансовых пузырей [Smith, Suchanek, Williams 1988; Shiller 2000]. Родственная модель подражания представлена в исследованиях информационных каскадов [Banerjee 1992; Bikhchandani, Hirshleifer, Welch 1992].

В исследованиях каскадов и стадного поведения тем не менее не учитывается, что в процессе принятия решений участвует технология. В классическом случае стадного, описанном выше, акторы не изменяют своё мнение, а просто *игнорируют* его, чтобы приспособиться к действиям других. Убеж-

дения не совмещаются, а замещаются, и акторы, условно говоря, отключают свои мозги, чтобы копировать поведение большинства. Вероятно, это довольно реалистичный портрет финансовых акторов до 1980-х гг., когда процесс принятия решений был в основном укоренённым и институционализированным [Baker 1984; Abolafia 1996]. Но внедрение компьютеров, уравнений и моделей на финансовые рынки за последние три десятилетия также изменило позиции и процедуры в торговых залах [MacKenzie, Millo 2003; Beunza, Stark 2004]. Например, торги с использованием модели — это не то же самое, что торги без неё: использование модели влечёт за собой управление и манипулирование корпусом кодифицированного знания, которое нельзя запросто отбросить ради подражания чьим-либо решениям, по крайней мере, без радикального отказа от торговой стратегии в целом.

Экономическая социология и проблема анонимности

Доминирующая парадигма в экономической социологии тоже не готова к учёту технологического аспекта финансовой математики. Экономсоциологи традиционно представляли рыночную деятельность как социальную, подчёркивая, что транзакции укоренены в социальных связях [Baker 1984; Granovetter 1985]. Однако понятие «укоренённость», разработанное до того, как количественная революция заявила о себе в полную силу на Уолл-стрите, необходимо пересмотреть таким образом, чтобы сети, состоящие из людей, дополнялись социотехническими сетями, включающими разные типы связи, компьютеры и финансовые модели. Если укоренённость предполагает личное знакомство в среде социальных акторов, то современные финансовые рынки до некоторой степени сформированы преднамеренной анонимностью. Что же является эквивалентом укоренённости тогда, когда единственным актором, которого видит трейдер, оказывается экран монитора?

Социальное может быть истолковано не только через укоренённость, но и как процесс институционализированного формирования верований. В этом смысле социологическое понятие «самосбывающееся пророчество» представляется очень важным. По наблюдениям Роберта К. Мертон в ходе его анализа банковской паники (*a run on a bank*), экономическая деятельность может быть социальной, несмотря на свою анонимность [Merton 1968]. Согласно Мертону, банковское дело является особой формой деятельности, потому что в ней присутствует положительная обратная связь между верованиями и поведением, что, собственно говоря, и есть самосбывающиеся пророчества. Поскольку решение вкладчика забрать свой вклад уменьшает ликвидность, доступную другим вкладчикам, коллективное восприятие платёжеспособности банка среди разных вкладчиков решает судьбу банка.

Однако мертоновский тезис нужно переформулировать, чтобы он соответствовал современному контексту моделей и финансовых технологий. В стандартной мертоновской системе самосбывающиеся пророчества подразумевают чересчур абстрактную и почти тавтологичную картину того, как случаются кризисы. Если достаточно большое число вкладчиков опасаются кризиса, то банковская паника обязательно случится. Но, спрашивает Каллон, как возникли эти изначальные убеждения [Callon 2007]? Одним из ответов может быть такой: эти убеждения являются разделяемой всеми конвенцией. Но это приводит ещё к одному вопросу: как вкладчики изначально согласовывают свои взгляды с данной конвенцией?

Ответ, предлагаемый Каллоном, указывает на материальную основу формирования убеждений. Очереди, выходящей за пределы отделения банка, может быть достаточно, чтобы вызвать предчувствие банковской паники, однако сама по себе очередь очевидно материальна — упорядоченное образование из человеческих тел, расположенных на тротуаре на виду у всего города. В более развитых формах финансовой деятельности формой координации убеждений могут быть финансовые модели. В этом смысле применение к рынкам аналитических инструментов STS даёт нам полезные инструкции. Чтобы понять анонимные взаимодействия, утверждают Каллон и его коллеги, мы должны анализировать

материальность калькуляций, в том числе финансовых моделей [Callon 1998; 2007]³. Модели формируют решения и задают альтернативы, тем самым играя роль передаточного звена при финансовой оценке.

Технология и когнитивная взаимозависимость

Таким образом, работы Каллона были прежде всего ориентированы на споры по поводу проблемы калькуляции. Он показал, что признание роли технологий в принятии экономических решений ведёт к признанию того факта, что рыночные устройства (*market devices*) позволяют акторам добиться того уровня количественных расчётов, который экономисты постулируют в своих моделях. В ранних работах Каллона заметно внимание к материальности, особенно к инструментам, относящимся к калькулятивной способности акторов отделять — «распутывание» — участников транзакции от обмениваемого экономического объекта. Такой подход позволял объяснять, каким образом акторы способны производить калькуляцию при полной независимости друг от друга: место социальных сигналов занимает устройство (*device*). Однако недостатком подхода была неспособность предложить теорию того, как рыночные акторы могут положиться друг на друга, поскольку основное внимание уделялось полностью независимым акторам.

В последующих работах Каллон очертил способы соединения социального и материального. Он утверждает, что принятие решений зависит не только от калькулятивного устройства (*calculative device*), но и от взаимодействия с другими акторами в рамках гетерогенной сети, состоящей из людей, инструментов и иных элементов [Callon 2008]. Супермаркеты, например, поэтому предлагают комбинированное калькулятивное устройство — тележку для приобретаемого товара, которая позволяет потребителям устанавливать физический объём, занимаемый покупками. Однако существует и социальный аспект, дополняющий этот инструмент: вооружённые мобильными телефонами покупатели могут включать в свои расчёты суждения других людей, входящих в их личные сети. Это приводит к резкому отходу от инструментоцентричного (по выражению Каллона, «протезного») взгляда на процесс принятия решений к такому, в котором актор поддерживается сетью людей и предметов. Каллон называет этот новый подход к рыночным акторам «человек экономический 2.0». Если распространить каллоновское смешение социального и материального на финансовые рынки, то возникает вопрос: «Что происходит, когда торговцы пользуются устройствами, которые сообщают мнения других торговцев, для подкрепления их собственных расчётов?» Затем появляется ещё один вопрос: «Раз социальная динамика включена в калькулятивное принятие решений, то проникают ли в эти калькуляции и дисфункции общества?»

При попытке переопределения социального мы опираемся на предложенное К. Кнопп-Цетиной и У. Брюггером понятие «-скопы», или «инструменты наблюдения» [Knorr Cetina, Bruegger 2005]. Кнопп-Цетина проводит различие между рынками, выстроенными вокруг сетей, и рынками, выстроенными вокруг «-скопов». В первом случае бремя координации лежит на личных отношениях («сетевые архитектуры»). Во втором случае главным координирующим устройством являются предметы. Действия инвесторов проектируются на некоторый «-скоп», создавая представление, на которое инвесторы могут реагировать. В свою очередь, их реакции становятся частью этого представления. Инвесторы реагируют не друг на друга, а на агрегированные следы от действий друг друга, которые показаны на «-скопе». Новые правила общежития — обобщение, анонимность и опосредование через общие представления — являют собой благодатную почву для теоретического осмысления вероятных источников возникновения риска в финансовых моделях. Однако наибольшие преимущества использования «-скопов» достаются лишь торговцам, умеющим сочетать рыночное устройство с корпусом кодифици-

³ См. также: [Callon 1998; 2007; MacKenzie, Millo 2003; MacKenzie 2006]; см. обзоры: [Ferraro, Pfeffer, Sutton 2005; Fligstein, Dauter 2007; Fourcade, Healy 2007]. В близком направлении исследовалась социология денег, особенно в контексте количественной революции и более позднего возникновения кредитных деривативов [Dodd 2011].

рованного знания (то есть с моделью), что превращает это новое представление во входящую информацию для процесса принятия решения, которого нет в распоряжении у их «нематематизированных» соперников.

Во многих отношениях это тот контекст, который авторы данной статьи изучали в своём этнографическом исследовании торгового зала, где происходила купля-продажа деривативов [Beunza, Stark 2004]. Упомянутое исследование положило начало познанию особых организационных свойств финансовой математики. Благодаря моделям, базам данных и электронным данным арбитражёры способны видеть такие возможности, которые иначе они не смогли бы заметить. Однако упование на подобные специализированные инструменты содержит серьёзный риск: заостряя внимание на определённой информации, программное обеспечение и графические изображения смещают на периферию не менее важную информацию. Мы анализируем организационный механизм, который торговцы используют для минимизации риска [Beunza, Stark 2004]. Каждое подразделение в торговом зале разработало собственный способ оценки состояния рынка; разделяя на кластеры все подразделения в одном и том же открытом пространстве и — особенно — применяя комплексные организационные мероприятия, обеспечивающие прохождение потоков информации ко всем звеньям, торговцы лучше осознавали границы собственных моделей. Однако преуспев в анализе организационной и технической сторон рынка, мы изобразили, по-видимому, автаркичный банк, где социальное взаимодействие происходит только между коллегами в торговом зале [Beunza, Stark 2004]. Изучение межорганизационных сетей, взаимодействий в барах и ресторанах или роли географической близости на Уолл-стрите при этом не случилось.

Предлагая теоретические суждения о новой социальности в финансовой математике, мы также используем работу Д. Маккензи и Ю. Милло о перформативности и формуле Блэка—Шоулза для ценообразования на опционы [MacKenzie, Millo 2003] (см. также: [MacKenzie 2006; Millo, MacKenzie 2009]). Хотя и в неявном виде, Маккензи и Милло предлагают теорию когнитивной взаимозависимости, основанной на моделях. По их мнению, торговцы опционами используют формулу Блэка—Шоулза в обратном порядке, чтобы перевести цены опционов в показатель «подразумеваемой волатильности» финансового опциона, то есть в показатель, основанный на оценках, которые дают соперничающие торговцы, будущей волатильности. Трансформация формулы в инструмент наблюдения приводит к когнитивной взаимозависимости, так как трансформация позволяет некоторым акторам использовать действия других как входящие для собственного процесса принятия решения. Тем не менее Маккензи и Милло не делают следующий шаг при изучении следствий такого положения вещей для новых рисков, создаваемых финансовой математикой [MacKenzie, Millo 2003].

В последующих работах данные авторы также не исследовали эту динамику. Например, при анализе падения в 1998 г. хедж-фонда Long-Term Capital Маккензи использует традиционную концептуализацию «социального»: подражание через свои личные связи [MacKenzie 2006]. В частности, он объясняет социальную сторону кризиса 1998 г. как результат «консенсусных сделок», то есть институционализированных торговых стратегий, возникших из социальных взаимоотношений между инвесторами. И всё же мы считаем, что финансовые модели создают особую форму взаимозависимости, которую необходимо понимать в её собственных терминах. Когда торговцы ищут источник ключевых подсказок среди своих анонимных конкурентов, это говорит о том, что появился новый механизм социального влияния. Какие потенциальные ловушки заключены в нём?

Анализ кредитного кризиса 2008 г., проведённый Маккензи, более соответствует нашему социотехническому подходу [MacKenzie 2011]. В этом случае Маккензи обращается к организационному аспекту оценивания и утверждает, что опрометчивое ипотечное кредитование, характеризующее кредитный кризис, можно частично отнести к недостаточной интеграции в среде рейтинговых агентств. Ипотечные трейдеры, традиционно специализировавшиеся на обеспеченных активами ценных бумагах (*asset-*

backed securities — ABS), имели дело с другими типами знания, инструментами и техниками, нежели те, что используют торговцы деривативами, традиционно специализировавшиеся на облигациях, обеспеченных долговыми обязательствами (*collateralized debt obligations* — CDO). Рост ипотечных деривативов, объединивших две сферы деятельности, требовал интеграции соответствующих практик оценивания, однако в рейтинговых агентствах практики оценивания были разделены, что открывало дверь для сомнительных оценок. Таким образом, исследование Маккензи демонстрирует, что ошибочная организация моделирования образует ловушку в финансовой математике [MacKenzie 2011], и показывает, насколько опасно не учитывать комплексные управленческие мероприятия в банковской сфере, описанные нами ранее [Beunza, Stark 2004]. Тем не менее в статье Маккензи почти ничего не сказано о взаимодействии между моделями и социальностью за пределами организации. Именно к этой проблеме мы обращаемся в нашем исследовании.

Методы исследования

Место исследования

Представленные ниже данные были взяты из наблюдений за подразделением по рисковому арбитражным сделкам в международном банке под условным названием International Securities, в котором есть активное частное торговое подразделение. Этот банк входит в десятку крупнейших в андеррайтинге ценных бумаг [Hoffman 2006]. Наши наблюдения сосредоточены на его торговом зале, где происходит купля-продажа деривативов ценных бумаг, расположенном в Нижнем Манхэттене. Частные торговые подразделения такого рода функционируют как внутренние хедж-фонды в рамках инвестиционного банка, то есть торгуют капиталом банка, а не его клиентов, что делает их работу потенциально более рискованной, но также и более прибыльной.

Арбитраж представляет собой идеальный объект для изучения моделей и связанных с ними рисков, поскольку сыграл главную роль во многих недавних финансовых кризисах. Среди них отметим рыночный обвал 1987 г., крах Long-Term Capital в 1998 г. и «мини-катастрофу» хедж-фондов в августе 2007 г. (см.: [Dunbar 2000; Jorion 2000; Lowenstein 2000; MacKenzie, Millo 2003; MacKenzie 2006; Khandani, Lo 2007]). Из различных торговых стратегий, используемых арбитражерами, в своём исследовании мы остановились на рисковом арбитражных сделках (*merger arbitrage*). Такой акцент на слияниях (*mergers*) позволяет нам обнаруживать финансовые неудачи, поскольку он даёт возможность нам отделить восприятия финансовых акторов на Уолл-стрит от действительных событий, разворачивающихся за её пределами.

В отличие от других арбитражных стратегий, таких как эквивалентный арбитраж (*convergence trades*), рисковый арбитраж является стратегией, построенной на отдельных событиях. Он сводится к основанной на информации спекуляции на одном событии — завершении корпоративного слияния. Смысл состоит в том, что наши трейдеры не просто отслеживают позиции других, чтобы предвидеть «куда движется толпа», но делают это, чтобы установить ожидания других трейдеров о вероятности события — слияния, — которое в конце концов либо произойдёт, либо нет. И это событие (слияние) в общем и целом независимо от коллективных ставок арбитражного сообщества (хотя по этому поводу ведутся дискуссии; см.: [Larcker, Lys 1987; Cornelli, Li 2002; Hsieh, Walking 2005]). Таким образом, особая форма спекуляции, используемая в рисковом арбитраже, отличается от взгляда Кейнса [Keynes 1936] на финансовые рынки как на конкурсы красоты (см.: [Duru 1989]) тем, что арбитражеры могут коллективно ошибаться. Это отличие превращает рисковый арбитраж в идеальный объект для понимания финансовых кризисов.

Мы изучаем роль моделей в рисковом арбитраже, используя комбинацию этнографии и исторической социологии. Этнографическая составляющая привела нас к трёхлетнему сотрудничеству с банком, рас-

тянувшегося более чем на 60 посещений осенью 1999 — весной 2003 гг. Мы дополнили наши наблюдения исторической реконструкцией арбитражных торгов, которые закончились катастрофой. В июне 2001 г. Европейская комиссия приняла решение о вынужденном аннулировании слияния компаний General Electric (GE) и Honeywell, что вызвало потери арбитражного сообщества в размере 2,9 млрд дол. Банк International Securities был вовлечён в эти торги и потерял на этом 6 млн дол. С помощью интервью и других исторических данных мы восстановили случившееся с этими торгами в свете того механизма, который мы обнаружили во время наших этнографических наблюдений.

Комбинация этнографии и исторической социологии образует мощный инструмент зондирования. Этнография в высшей степени полезна для понимания сложностей финансового моделирования, так как помещает исследователя в то же состояние неопределённости относительно будущего, которое испытывают его (её) объекты, тем самым избегая опасности недооценки неопределённости в ретроспективе [Spradley 1979; Agar 1986; Barley 1986; Orlikowski 1992]. Отчасти по этой причине в социальных исследованиях финансовой сферы в качестве метода выбирали именно этнографию [Abolafia 1996; Knorr Cetina, Bruegger 2002; Zaloom 2003; Veunza, Stark 2004].

Наше исследование сочетает этнографическое наблюдение с исторической социологией. Изучение случая GE и Honeywell позволяет нам сконцентрироваться на специфическом примере, где рискованный арбитраж стал проблематичным и потенциально бедственным. Конечно, нас не было в торговом зале тогда, когда слияние GE и Honeywell оказалось под вопросом, поэтому мы подходим к этому событию с точки зрения исторической социологии. Однако наши этнографические наблюдения позволили приблизиться к ключевым трейдерам, понёсшим убытки, а также предоставили уникальную интерпретацию этого события, основанную на социотехнической динамике, которую мы наблюдали непосредственно. Подобно Д. Вон, которая смогла эффективно восстановить крушение «Челленджера», не присутствуя на мысе Кеннеди⁴ в день аварии [Vaughan 1996], мы не находились в торговом зале в тот самый день арбитражного бедствия, однако бывали там по множеству других поводов, как до, так и после этого события.

Смешение разных методов в нашем подходе даёт нам важное преимущество. Одинаково обращаясь со случаями как успеха, так и провала, наше исследование избегает ловушек социологии ошибок (*sociology of error*), в которой «социальное» рассматривается только как источник дисфункционального поведения [Bloog 1976]. В отличие от моделей стадного поведения и информационных каскадов, которые рассматривают лишь негативные аспекты социального взаимодействия, наше исследование объясняет бедствия точно так же, как оно объясняет невероятный успех.

Рефлексивное моделирование в подразделении рискованного арбитража

Наше исследование процесса моделирования в подразделении рискованного арбитража было частью более широкого этнографического исследования торговой площадки по купле-продаже деривативов в инвестиционном банке на Уолл-стрите. Наиболее общая цель исследования вызвана падением в 1998 г. Long-Term Capital и заключалась в том, чтобы охарактеризовать финансовую математику в её различных проявлениях — организационном, культурном и экономическом. Каковы были специфические проблемы управления торговцами деривативов? Как понималась профессия её практиками? Каково было обоснование получаемых ими огромных прибылей (и бонусов)?

Наше путешествие в торговый зал в конечном счёте привело нас к рискованным арбитражерам. В начале проекта нас интересовал менеджер торгового зала. Вскоре мы поняли, что социальное взаимодействие

⁴ Сейчас это мыс Канаверал.

в торговом зале сильно отличается от традиционной открытой площадки (*open outcry*) на финансовых биржах: информационные технологии и современная торговля (арбитраж) превратили торговые залы в более тихие и интеллектуальные пространства. Далее мы попытались понять феномен арбитража, используя интервью с главами составляющих торговый зал различных подразделений — рискового арбитража, опционного арбитража, индексного арбитража и т. п. Скоро мы осознали, что сможем понять математизированные техники, только если предпримем детальное наблюдение в одном подразделении. Мы выбрали подразделение рискового арбитража по трём причинам. Во-первых, оно предполагает безусловно математизированную стратегию (торговлю после оглашения сделки), выросшую в значительной степени из пересоциализированных практик инсайдерской торговли, которая в 1980-х гг. привела в тюрьму Ивана Боски. Во-вторых, подразделение рискового арбитража было одним из самых уважаемых и прибыльных в торговом зале. И, в-третьих, глава этого подразделения считался в своём деле экспертом мирового класса. Ниже мы приводим описание, основанное на данных, собранных утром 27 марта 2003 г. во время детального наблюдения за подразделением рискового арбитража. Однако анализ данных основан на наблюдениях за все три года полевой работы.

Обеспечение торговли

Наше наблюдение началось в 9 часов утра 27 марта 2003 г., за несколько минут до открытия бирж в США. Арбитражёры сидели в своём подразделении, тихо работая за компьютерами. Освальд, младший из трёх аналитиков, был поглощён разглядыванием слайдов в программе «PowerPoint», отстранившись от окружающих с помощью наушников. Макс и Энтони, старший и младший трейдеры соответственно, вводили данные с листа бумаги в таблицы Excel, делая это параллельно, чтобы избежать ошибок ввода. Записывая данные, они говорили о текущих торговых сделках. «Как бы ты оценил Whitman?» — спросил один из них. «У меня плохие данные о ней», — последовал ответ.

Только что стало известно о важном слиянии: Career Education Corporation, осуществляющая профессиональные тренинги и базирующаяся в Иллинойсе, объявила о своём намерении приобрести Whitman Education Group, конкурента из Майами. Новости отобразились для трейдеров на терминалах Bloomberg в 5.58 вечера предыдущего дня, когда рынок уже закрылся. Арбитражёры узнали о них утром, за несколько минут до того, как мы вошли в зал.

Трейдеры, готовясь к торгам, реагировали на объявление о слиянии в характерном для них стиле. Первым их шагом стала подготовка служебной записки. В ней резюмировались ключевые детали сделки Whitman — Career. Освальд составил записку после того, как услышал через свои наушники сообщение о том, что эти компании выделены для аналитиков. Итогом его работы стал документ, в котором указывались правовые детали сделки — денежная сумма и акции, которые Career готова выплатить за Whitman, ожидаемый срок завершения сделки и т. п.

В ходе подготовки к торгам был сделан ещё один шаг. Трейдеры кодифицировали служебную записку в таблице Excel, известной как «Торговая сводка». Она является своего рода резюме всех сделок, в которых приняло участие это подразделение. Утром 27 мая трейдеры участвовали в 31 сделке, так что сделка Career — Whitman добавляла 32-ю строку к этому документу. В крайнем правом столбце «Торговой сводки» отдельные слова — «судья», «китайский», «юридически одобрено», «смотри» — напоминают трейдерам о ключевых аспектах сделки, которым следует уделять внимание. Подобно приборной панели в самолёте, «Торговая сводка» позволяет с первого взгляда видеть все финансовые действия.

Эти первые наблюдения указывают на важность количественного измерения качественных признаков инфраструктуры в современном финансовом мире. Сделка по слиянию требует целой системы электронных «подпорок», дополняющих мыслительные процессы арбитражёров: презентация в «PowerPoint»,

за которой следует записка в Word, а затем таблица Excel — и всё это сжато в одной клетке «Торговой сводки». Словом, в подразделении рискованного арбитража мы имеем дело с распределённой познавательной способностью. Подобно пилотам и членам экипажа кораблей, которых изучали Э. Хатчинс и его коллеги, арбитражёры могут уменьшать свою когнитивную перегрузку — степень своей ограниченной рациональности, — обращаясь к окружающим их машинам и инструментам [Hutchins, Klausen 1995; 1996]. Арбитражёры осознают и понимают этот процесс, называя его «обеспечением» торговли.

Таким образом, первое отличительное свойство, обнаруженное нами во время наблюдения за работой трейдеров, указывает на важную культурную особенность в подразделении рискованного арбитража. Арбитражёры, а особенно Макс, отчётливо осознают разрушительные последствия ошибок, поэтому параллельный ввод данных является здесь обычным делом. В общем виде, Макс иллюстрирует культурную трансформацию на Уолл-стрите, вызванную внедрением моделей и информационных технологий: понимание важности аккуратного обращения с фактами и отношения к ним с позиций научной беспристрастности. Например, услышав, как мы говорим «купить акции», Макс поморщился и поправил нас:

— Мы так не говорим. Самое очевидное, что отличает профессионала от любителя, — это то, как позиционировать себя по отношению к акциям: вы либо на короткой, либо на длинной позиции. Однако вы не «владеете ими», со всеми подразумеваемыми под этим привязанностями. Так более бесстрастно, профессионально, беспристрастно.

Другими словами, Макс придерживается отстранённой формы экономического участия и считает её признаком профессионализма.

Связанная с таким пониманием профессионализма ещё одна черта Макса состоит в его твёрдом стремлении самостоятельно находить решение, что проявилось, например, в конфликте с менеджером торгового зала из-за расположения подразделения рискованного арбитража. Осознавая возможность синергетических усилий между торговыми подразделениями, этот менеджер поменял расположение некоторых из них в торговом зале, чтобы содействовать коммуникации между людьми. Однако эти действия натолкнулись на склонность Макса искать самостоятельные решения, особенно когда менеджер предложил поместить трейдеров около табло продаж. Менеджер прокомментировал этот конфликт так:

— Макс не захотел находиться рядом с продавцами, то есть с ребятами, которые пытаются сбыть сделки по слиянию своим клиентам, каждый раз громко сообщая о том, что это должно произойти. Он не хотел, чтобы это влияло на него.

Можно заключить, что Макс не обладает хабитусом трейдера, склонного следовать за толпой.

Открытие позиции

Невзирая на шум, царящий в зале во время ввода данных, арбитражёры оценивали природу недавно объявленных сделок. Категории, аналогии и другие отсылки к прошлому позволяли им распознать ситуацию, что давало возможность открыть позицию. Например, в 9.40 утра Макс и Освальд затеяли разговор о Whitman и Cargor. «У них есть разрешение регулирующих органов?» — спросил Макс, не отрывая глаз от экрана. «Есть», — ответил Освальд, уткнувшись в таблицы. «У них есть аккредитация?» — допытывался Макс. «Что это за школы, в конце концов?» — многозначительно добавил Макс, косясь на экран. «Технические, для взрослых», — ответил Освальд и добавил: — Они обучают, например, на ассистента дантиста».

Этот разговор был эффективным первым шагом для оценки вероятности того, что слияние состоится. Эта вероятность волнует арбитражеров больше всех остальных показателей. Главный принцип современного арбитража состоит в игре на разнице цен на различных рынках. Такие ситуации возникают, когда сосуществуют, создавая неопределённость, два режима оценивания, и рисковый арбитраж не исключение [Beunza, Stark 2004]. В случае слияний неопределённость возникает из того факта, что компанию покупают. Фирма-эквайер обычно покупает целевую компанию по цене, существенно превышающей её рыночную капитализацию, что приводит к двум возможным оценкам: если слияние совершилось, цена компании вырастет до уровня при слиянии; если слияние не совершилось, то цена упадёт до уровня, предшествовавшего объявлению о слиянии, или даже ниже. Арбитражеры эксплуатируют неопределённость по поводу осуществления этих двух сценариев, спекулируя на вероятности совершения слияния. Таким образом, прибыль арбитражеров от слияний сводится к правильной оценке вероятности.

Беседуя, Макс и Освальд определили набор фактов, которые впоследствии оказались значимыми для обнаружения этой вероятности. Например, они выяснили, что если сделка совершится, то объединённая компания будет относиться к «сектору коммерческого специального образования». Значение такой категоризации стало ясно в 9.45 утра, когда Макс начал изучать диаграмму продаж Whitman. «Правда ли, что в этом бизнесе существует летний спад?» — спросил он Освальда, увидев слабые продажи летом. Это имело значение, поскольку обычной причиной неудачного слияния являются негативные показатели одной из объединяющихся компаний. Однако беспокоиться не стоило. «Это летняя рецессия», — ответил Освальд. Слабые продажи объяснялись школьными каникулами, обычными для образовательной отрасли. Поскольку обе компании принадлежали к образовательной отрасли, циклические спады продаж не могли повлиять на риск, связанный со слиянием. Таким образом, категоризация Career и Whitman помогла арбитражерам интерпретировать информацию, которая могла иметь существенные последствия для завершения процесса слияния.

Арбитражеры дополняют категоризации аналогиями с прошлыми сделками. В 9.50 утра разговор зашёл о другой компании в секторе коммерческого образования. «Этот парень из Эдисона, — объяснял Макс, — несколько лет назад захотел управлять сетью начальных школ. Но потом полностью прогорел». Предпринимателем, которого упомянул Макс, был Кристофер Уиттл, основатель EdisonLearning, Inc. Компания начала свою деятельность в 1995 г., обещая привнести характерную для частного сектора дисциплину в забюрократизированную образовательную отрасль. Однако в 2002 г., после обвинений в коррупции, цены на акции компании резко упали. Скандал вроде того, который испытала на себе EdisonLearning, Inc., мог бы немедленно перечеркнуть слияние Career и Whitman, так что вероятность скандала необходимо было учесть. Мы можем заключить из наших наблюдений, что аналогии помогают арбитражерам предвидеть возможные препятствия на пути к слиянию. Как и категории, аналогии позволяют им составлять будущее из кусочков прошлого. «Мы ищем шаблоны, — объясняет Макс, — прецеденты, схожие сделки, враждебные или дружественные, степень совпадения продуктов и непостоянство прибыли. Мы ищем любые возможности, чтобы выделить факторы, имеющие значение при слиянии». В случае Career и Whitman была проведена аналогия между двумя объединяющимися фирмами сектора *среднего специального* образования с другой фирмой, не входящей в их отрасль, коммерческими *начальными* школами EdisonLearning, Inc. Но аналогия с замеченной в коррупции EdisonLearning, Inc. внушила новое опасение, заставив арбитражеров обратить внимание на честность менеджмента в Career и Whitman. Гибкое использование частично пересекающихся категорий и аналогий подчёркивает, что арбитражеры не просто пассивно заносят сделки в ячейки таблиц.

Наконец, арбитражеры пользуются аналогиями с другими сделками менее очевидным образом. Макс вспомнил слияние двух автомобильных свалок, у которых были несовместимые базы данных. В мире низкотехнологичных автомобильных свалок вряд ли можно предугадать, что информационные техно-

логии являются ключевым фактором провала слияния. Но Макс объяснил: «Если суть автомобильной свалки в том, чтобы найти дверь от Volvo 1996 г. выпуска, то можно себе представить, как важны базы данных». Он добавил: «У нас была ещё одна сделка с похожими частными базами данных в другой отрасли, напомнившая мне об этой сделке автомобильных свалок». Аналогия позволила арбитражерам правильно предсказать провал объединения двух автомобильных свалок и вовремя закрыть свои позиции, что позволило избежать каких-либо убытков. Макс подытожил, что «проведение параллелей и связей, слова вроде “это напоминает мне о том-то...” составляют суть нашей работы».

Тем не менее для установления подобных ассоциаций трейдеры не полагаются исключительно на собственную память. В 9.55 утра Макс открыл чёрно-белое окно на своём экране с изображениями серии старомодных значков в стиле Microsoft DOS 1980 г. Нажав комбинацию команд, Макс получил информацию о EdisonLearning, Inc., чтобы поискать сюжеты, схожие со сделкой Career — Whitman. На экране появилась частная база данных, которую Макс тщательно собирал долгие годы. Она содержала информацию обо всех прошлых сделках, в которых участвовало его подразделение, классифицированную по множеству признаков. База даёт краткую информацию о каждой компании, участвовавшей в слияниях. «Вы думаете, что запомните, — сказал Макс, — но это не так. Память очень обманчива». Подобно другим арбитражным артефактам, представленным выше, база данных является частью распределённой познавательной способности торгового подразделения. В частности, обеспечивая бесплатную систему хранения и обращения к старой информации, база данных помогла арбитражеру актуализировать прошлые сделки, чтобы осмыслить текущие.

После двух часов поиска у арбитражеров стало складываться общее впечатление о слиянии Whitman — Career. Макс объяснил:

— По поводу этой компании возможно множество разногласий, но я могу инвестировать немедленно, если только знаю, что это компания на 5 млн дол. и компания на 2 млн дол. Ситуация, что одна компания поглощает другую того же размера, исключается, и это не оставляет сомнений в том, что сюда не замешаны вопросы финансирования. Если бы они были, то это была бы совсем другая игра.

Как видно из этих слов, Макс был настроен оптимистично: даже несмотря на то что отрасль — коммерческое образование — была скомпрометирована прошлым скандалом, трейдеры были по-прежнему воодушевлены отсутствием иных препятствий.

В 10.15 утра рынок открылся, и цена на акции Whitman Education составила 13,95 дол. Таблицы показывали арбитражерам, что спред составлял щедрые 10%, сигнализируя трейдерам о благоприятной возможности. «Я хочу участвовать в этом деле», — почти тут же сказал Макс. И добавил: «Давайте предложим 13,60 дол. за 10 тыс. акций». Следуя его инструкциям, Энтони надел гарнитуру своего телефона и позвонил оптовому трейдеру, чтобы разместить заявку. Таким образом, лишь через два часа после начала работы по этому делу наши трейдеры в International Securities открыли позицию в слиянии Whitman — Career.

Зачем открывать позицию через несколько минут после начала работы биржи? По нашим наблюдениям, арбитраж — это игра на время. Чем дольше арбитражеры решают вопрос об открытии позиции, тем больше времени есть у их конкурентов, чтобы воспользоваться случаем до них. Подобно «бритве Оккамы», арбитражеры учитывают столько факторов, сколько им нужно, чтобы открыть позицию, но не больше. Открытие позиции поэтому включает последовательное отсеивание возможных случайностей, связанных со слиянием, по мере того как арбитражеры размышляют над сделкой. Траектория движения трейдеров напоминает по форме древо решений, и каждое отдельное слияние сопоставляет-

ся с похожими сделками, с которыми сотрудники биржи встречались в прошлом. Макс объясняет: «Это как если бы вы знали эту дорогу раньше и прошлые случаи направляли вас». Преимущество системы, которую Макс описывает как «процессуальный арбитраж», состоит в том, что множество проблем просто не нужно брать в расчёт. Арбитраж быстр, подвижен и задействует ресурсы со стратегическим расчётом.

Арбитражёры решают не просто рутинную задачу опознавания (*recognition*), то есть классифицируют слияния по существовавшим ранее категориям, но требующую гораздо более активной роли задачу *переопознавания* (*re-cognition*). Это означает, что они изменяют, расширяют существующую категориальную структуру и выходят за её пределы, чтобы установить ключевые помехи в данной конкретной сделке.

Формирование представлений об обобщённом сопернике

На основе нашего анализа мы установили, что арбитражёры применяют сложные количественные инструменты. Но, как мы увидим дальше, независимо от того, насколько сложны эти инструменты, арбитражёры прекрасно понимают, что их модели подвержены ошибкам. Трейдеры противостоят своей несовершенной природе, дистанцируясь от тех самых категорий и процедур, которыми они руководствовались при открытии первоначальной позиции. Хотя об этом проще сказать, чем сделать. Осознание ограниченности собственных взглядов не предоставляет автоматически контроль над этими ограничениями. Мы обнаружили, что трейдеры достигают когнитивного дистанцирования от собственных категорий, используя тот факт, что *другие* арбитражёры также открыли позиции на этих торгах. Здесь мы переходим ко второму аспекту распределённой познавательной способности — социотехнической сети за пределами торгового зала.



Источник: International Securities.

Рис. 1. График имплицитной вероятности слияния: скриншот терминала Bloomberg, показывающий график спреда Household International и HSBC Bank, ноябрь 2002 — май 2004 гг.

В 10.30 утра разговор Макса, Освальда и Энтони перешёл с дела Career и Whitman к другому текущему слиянию. За пять месяцев до нашего утреннего визита Hong Kong and Shanghai Bank (HSBC) объявил о намерении приобрести Household International, американский банк, специализирующийся на низкокачественном ипотечном кредитовании (*subprime mortgage*). Трейдеры в подразделении рискованного арбитража мысленно «проигрывали» эту сделку.

В 10.40 утра Макс напечатал команду в своём терминале Bloomberg, в результате чего на его экране появился большой чёрно-синий график (см. рис. 1), который показывал эволюцию спреда между HSBC и Household. Спред означает разницу в стоимости объединяющихся компаний, скорректированную под условия слияния. В нашем случае спред означал разницу в стоимости HSBC и Household за пятимесячный период, когда происходил процесс слияния, взвешенную на коэффициент конверсии акций, который согласован объединяющимися компаниями: 0,535 акции HSBC за каждую акцию International Household.

Визуализация вероятности слияния

Диаграмма, известная как график спреда, играет ключевую роль в работе трейдеров. Колебания в спреде сигнализируют об изменениях вероятности завершения процесса слияния. Если слияние совершено и две объединяющиеся фирмы стали единым целым, то разница в ценах на их акции, то есть спред, исчезнет. Таким образом, арбитражёры интерпретируют уменьшение спреда как признак того, что, с точки зрения других арбитражёров, вероятность успешного завершения процесса слияния повысилась. И наоборот, если слияние не состоялось и две фирмы так и не стали одним целым, спред возвратится к своему более высокому уровню, характерному для периода до объявления о слиянии. Арбитражёры поэтому интерпретируют увеличение спреда как признак того, что, с точки зрения других арбитражёров, вероятность успешного завершения процесса слияния понизилась.

Использование графика спреда, таким образом, подразумевает семиотическую изошрённость. В этой сложной системе знаков [Peirce 1998; Muniesa 2007] график спреда предоставляет каждому трейдеру косвенный признак вероятности слияния, получаемый благодаря сигнализированию об агрегированной оценке соперниками трейдера этой вероятности. У трейдера нет доступа к частным, конфиденциальным, базам данных, на основании которых *каждый* из соперников построил собственную независимую оценку вероятности. И, в самом деле, если получить такой доступ, то он обернётся когнитивной перегрузкой: как было бы возможно сохранить когнитивную отстранённость от собственных моделей, если необходимо решать затратную по времени задачу по их сравнению с такими же моделями множества других трейдеров? График спреда снижает подобную когнитивную сложность, представляя *агрегированные* ожидания других трейдеров.

Тем не менее арбитражёр не рассматривает график спреда как признак действий других трейдеров на рынке. Они интерпретируют спред как знак события (слияния), которое произойдёт или не произойдёт. Обнадеживающим моментом в *этом* знаке является то, что он квазинезависим от собственных расчётов трейдера относительно вероятности слияния. Арбитражёр не похож на технического трейдера, который, подобно моднице, отслеживающей поведение окружающих для определения самого «крутого» клуба, пытается извлечь прибыль благодаря предвидению рыночных трендов. Напротив, арбитражёры используют действия своих соперников как *проверку* своего независимого мнения, а не как его субститут.

Слияние HSBC — Household показывает, как график спреда помогает трейдерам установить потенциальные препятствия для завершения слияния (см. график на рис. 1). На графике можно видеть два явных пика на снижающейся кривой, которые соответствуют моментам, когда участники рынка теряли уверенность в завершении слияния. Первый из пиков, приходящийся на 22 ноября 2002 г., был вызван опасениями насчёт капитала: возможно, HSBC является финансово ненадёжной компанией, раз для своей капитализации она просто покупает Household? Этот подъём спреда спал после общего оживления рынка. Второй пик пришёлся на 20 марта 2003 г. и последовал после новостей о том, что Household International уничтожает документы. Эта ситуация напомнила арбитражерам о сходном случае с Enron несколькими годами раньше. Затем спред опять снизился после того, как компания получила санк-

цию финансовых органов, а HSBC успокоила инвесторов. Оба пика показывают, как построение графика спреда смягчает потенциальные препятствия к слиянию. Если бы арбитражёры не сверялись с графиком спреда, эти опасения могли бы остаться неразрешёнными, стали бы отвергнутой ветвью в древообразной модели принятия решений трейдерами. Проверка графика спреда является способом избежать проблемы когнитивного замыкания, обнаруженной П. Дэвидом и У. Артуром [David 1985; Arthur 1989].

Перевод цен в вероятности

При использовании графика спреда ключевым понятием, которое используют арбитражёры, является «подразумеваемая вероятность» слияния. Под словом «подразумеваемая» арбитражёры понимают вероятность завершения слияния, которую конкурирующие арбитражёры приписывают данному слиянию. Квантификация этой вероятности влечёт за собой манипулирование основным правилом, регулирующим арбитраж, — законом единой цены, ещё известным как «откат назад». Ключевая идея, стоящая за понятием «подразумеваемая вероятность», заключается в том, что возможно извлечь полезную информацию из несоответствия цен на рынках, где присутствуют арбитражёры [Cox, Ross, Rubinstein 1979; Harrison, Kreps 1979]. Согласно закону единой цены присутствие арбитражёров устраняет неоправданные различия в ценах на разных рынках. Например, при отсутствии транспортных издержек цена на золото в Лондоне не отличалась бы систематически от цены в Нью-Йорке без участия арбитражёров. Раз неоправданные различия устраняются арбитражем, то остающаяся разница цен между Нью-Йорком и Лондоном приходится на транспортные издержки. Если предположить, что закон единой цены работает, арбитражёры могут извлечь полезную информацию из ценовых различий.

Рисковые арбитражёры используют эту идею для корпоративных слияний. Когда о слиянии заявлено и арбитражёры участвуют в биржевых сделках, цена на акции целевой компании должна отражать ожидаемую стоимость акций после слияния. А если плата за слияние включает акции покупателя, эта стоимость сама будет функцией от цены на акции покупателя, поэтому разницу в ценах между двумя акциями — спред — можно рассматривать как меру неопределённости, которой арбитражёры наделяют слияние.

В этом смысле откат назад является косвенной формой наблюдения, в ходе которого центральный наблюдатель смотрит за другими наблюдателями. Как принимается решение о том, брать ли с собой зонт на работу? Увидел из окна квартиры почти ясное небо, можно решить, что готовиться к дождю необязательно. Однако, взглянув на прохожих, несущих закрытые зонты, мы бы заключили, что они ожидают надвигающуюся грозу, и, вероятно, проверили бы прогноз погоды в Интернете. Точно так же арбитражёры проверяют возможность непредвиденных препятствий для слияния, наблюдая за агрегированными действиями своих соперников. Диссонанс может вызвать сомнение, провоцирующее дальнейший поиск того, что, не исключено, было упущено из виду при первоначальных расчётах.

Однако пересмотр вероятностей возможен лишь при определённых условиях. Завершая перевод цен в вероятности, арбитражёры принимают два ключевых допущения: во-первых, они предполагают, что изменения в спреде происходят из-за слияния. И наоборот, если спред изменился по причине, не связанной со слиянием, интерпретация этого колебания именно как изменения вероятности слияния была бы ошибочной. Во-вторых, этот перевод предполагает, что рынки быстро приходят в состояние равновесия. По этой причине, пока арбитражёры не увидят релевантные цены, не сравнят их со своей информацией и не совершат на её основе какие-либо действия, спред не будет выражать их частные знания. Как мы увидим, арбитражёры постоянно помнят об этих двух условиях и возвращаются к ним всякий раз, когда цены ведут себя непонятным образом.

Выигрышная дистанция

«Мы что-то упускаем?»

К 12 часам спред между Whitman и Career оставался таким же большим, как и двумя часами ранее, и составлял 10%. Поначалу спред в 10% сигнализировал об открывающихся возможностях. Но его устойчивость озадачила трейдеров, потому что теперь его можно было интерпретировать по-разному. Прежде всего, такая устойчивость могла означать, что другие профессиональные арбитражёры не участвуют в игре, потому что они почувствовали проблемы, способные сорвать слияние. Однако большой спред мог означать прямо противоположное и сулил гораздо более заманчивые возможности, нежели ожидалось ранее. «Может ли быть такое, — спрашивал Макс, — чтобы эту сделку не засекали радары других трейдеров?» Короче говоря, устойчиво большой спред был неоднозначным сигналом и предполагал как ошибки в моделировании, так и перспективы для извлечения прибыли. Для трейдеров было критически важно установить, какой же из этих двух вариантов наступил. Иными словами, спред был тревожным звонком, вынудившим арбитражёров подумать дважды.

Головоломка, с которой столкнулись арбитражёры, была характерна для разрушительной роли графика спреда. Как напоминал им график, арбитражёры не должны слепо доверять своим расчётам вероятности, потому что они основаны на полученной из базы данных характеристике готовящегося слияния, которая может оказаться неверной, содержать ошибки, некорректные аналогии или пропуски. С учётом всего этого график спреда предоставляет трейдерам столь необходимый им повод для сомнений: показывая степень отклонения от общего мнения, он расставляет для арбитражёров своевременные красные флажки.

Реакция на диссонанс

Макс и коллеги отреагировали на противоречивый спред, погрузившись в поиски возможных преград для слияния, которые они могли не предусмотреть. «Мы что-то упускаем?» — спросил Макс трейдеров. Сначала трейдеры обратились к базам данных: в 12.10 утра один из них набрал названия «Whitman» и «Career» в онлайн-частной базе данных. Как и при поиске по ключевым словам в Google, база данных выдала им результаты, упорядоченные по релевантности. Бегло просмотрев источники всех результатов, трейдер удостоверился, что это уже знакомые ему газеты. Таким образом, поиск не дал ничего, что они не знали бы раньше.

Поиск по базе данных является примером того, как арбитражёры реагируют на противоречия, порождаемые графиком спреда. Столкнувшись с несоответствием между собственными оценками вероятности слияния и подразумеваемой вероятностью, трейдеры делают откат назад и ищут недостающую информацию. В процессе такого поиска, даже несмотря на то что трейдеры толком не знали, чего же они ищут, база данных помогла им, поскольку содержала новости местных СМИ, на которые могли не обратить внимания национальные СМИ, и подсказывала проблемы, которые нуждались в более пристальном внимании.

Подход трейдеров противоречит ранним неинституционалистским взглядам на рынки. Классическая точка зрения состоит в следующем: доступность социальных сигналов приводит к тому, что акторы экономят на издержках поиска, просто имитируя действия других [Meyer, Rowan 1978; DiMaggio, Powell 1983]. Напротив, знание, почерпнутое из графика спреда, стимулировало арбитражёров к *дальнейшим* поискам. Это противоречие показывает важный аспект арбитража. По сравнению с обычными инвесторами, материальные инструменты позволяют трейдерам получать более изощрённые ответы, именно из-за недоверия к этим инструментам. В этом смысле арбитражёры — это убеждённые, но скептически настроенные пользователи калькулятивных инструментов.

Задействование сети

После неудачного поиска, касающегося компании Whitman, арбитражёры сели за телефоны. В 12.20 утра Энтони надел гарнитуру своего телефона и позвонил брокеру (*floor broker*), который принимал заказы по Whitman на бирже. «Джон говорит покупать WIX (для Whitman); никто не хеджирует его», — сказал он Макс, как только закончил разговор. Брокер имел в виду, что никто из арбитражёров не проявляет активности в торгах по Whitman. Отсюда Макс сделал вывод, что слияние прошло «под радаром» других арбитражёров. Он отреагировал, увеличив заявки по слиянию. «Давай поработаем над следующими десятью (тысячами), но заметай следы», — сказал он Энтони, попросив младшего трейдера купить дополнительные акции Whitman, но сделать это осторожно, чтобы не повысить цену акции.

Почему арбитражёры делали звонки, используя свои контакты? До 12 часов трейдеры интерпретировали спред как ожидаемую вероятность слияния. Тем не менее устойчивое противоречие между большим спредом и оценками трейдеров создало диссонанс, вызвавший у них сомнение в собственной интерпретации. Перепроверив базу данных, они решили выяснить, кто является акционерами, частично приподняв покров анонимности, защищающий торги ценными бумагами. Тем самым арбитражёры старались прояснить, имеет ли смысл откат назад в этой ситуации: отражает ли спред информацию, которой обладают конкурирующие арбитражёры? Трейдеры пришли к выводу, что не отражает.

Однако трейдеры упорно не подражали своим соперникам. Их случай не относится к классическому изоморфизму или стадному поведению. Напротив, они старались отделить движения всего рынка от действий тех игроков, кого, по их мнению, только и стоит принимать в расчёт: их соперников, то есть других профессиональных арбитражёров. Узнав, что никто из настоящих игроков не хеджирует акции, трейдеры решили, что спред нельзя интерпретировать как меру ожидаемой вероятности слияния. При более детальном изучении красный флаг обернулся зелёным светом. Таким образом, рефлексия в подразделении рискованного арбитража является обоюдоострым оружием: если час назад график спреда заставил Макса и его команду усомниться в надёжности собственной базы данных, то последующий телефонный разговор вызвал неуверенность в интерпретации смысла графика спреда.

В свете всего вышесказанного посмотрим, почему же Макс сказал Энтони: «Заметай следы»? Эти слова напоминали Энтони о необходимости скрывать свои действия по мере того, как он будет увеличивать свои позиции по Whitman, чтобы избежать роста цен на его акции. Такие усилия говорят о том, что Макс и его коллеги чувствовали, что за ними наблюдают другие арбитражёры, используя спред в качестве оптического прибора. Арбитражёры в других фирмах делали то же самое, что и Макс, включившийся со своей командой в игру расчётов и догадок. Чтобы сохранить для себя возможность выгодной покупки, ушедшую от «радаров» конкурирующих трейдеров, нужно было не дать им повод насторожиться⁵.

Рефлексивное моделирование

Описанные выше приёмы предполагают, что насторожённость трейдеров разворачивается как конфронтация между двумя взаимосвязанными величинами. Способность трейдеров мобилизовать цены для подстраховки зависит от противопоставления вероятности слияния, рассчитанной в подразделении, и ожидаемой вероятности слияния, полученной из графика спреда. Это сравнение даёт бесценное преимущество, сигнализируя трейдерам о степени их отклонения от рынка и предупреждая о возможных упущенных данных, стимулируя дальнейший поиск и побуждая их задействовать свои деловые контакты. Всё это даёт необходимую уверенность для расширения своих позиций.

⁵ Слияние было успешно завершено 1 июля 2003 г. и принесло Макс и его команде прибыль 17% в годовом исчислении.

Характерное взаимодействие внутренних и внешних оценок указывает на новое применение экономических моделей, которое мы называем рефлексивным моделированием. Данное словосочетание обозначает использование разрозненными рыночными акторами экономических моделей для сопоставления со своими оценками. Такое сравнение противопоставляет оценки трейдера оценкам его (её) конкурентов, тем самым привнося диссонанс в его (её) расчёты. Диссонанс достигается с помощью построения подразумеваемой вероятности слияния. Эта переменная является образом экономического объекта, который не имеет цены, ненаблюдаем как-либо иначе и создан позиционированием акторов, которые используют его для противопоставления собственным интерпретациям и переоценки своих позиций. Подразумеваемая вероятность создаётся совместными усилиями и является механизмом производства диссонанса. Таким образом, рефлексивное моделирование обозначает чёткое понимание арбитражёрами ограничений своих представлений об экономике. В литературе по социальным исследованиям финансовой сферы уже были представлены другие примеры отката назад. Например, трейдеры опционами манипулируют формулой Блэка—Шоулза, чтобы оценить подразумеваемую волатильность [MacKenzie, Millo 2003], а торговцы облигациями используют подразумеваемые процентные ставки [Zaloom 2009]. Короче говоря, применение моделей в обратном порядке для получения оценок рыночного консенсуса характерно не только для рискованного арбитража.

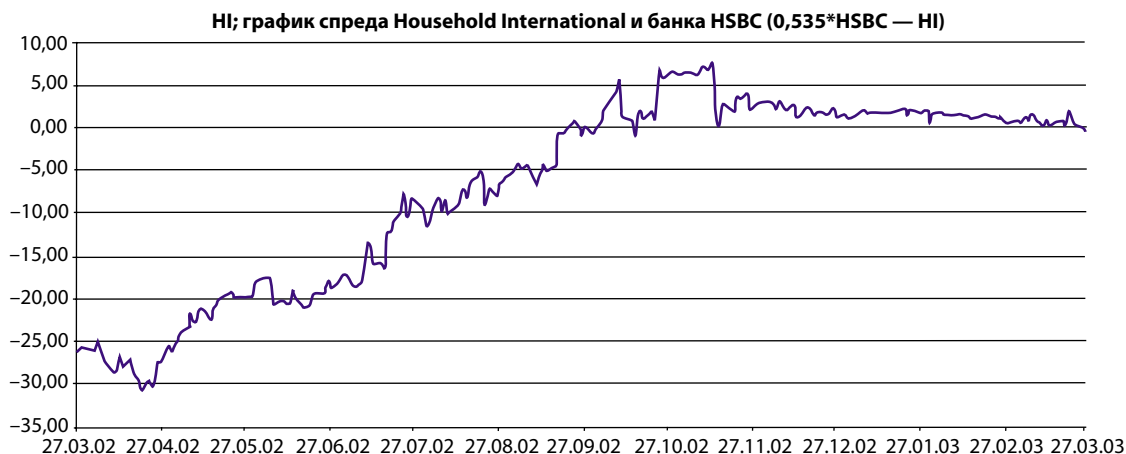
От личных сетей к финансовым моделям

Использование спреда является ярким признаком ориентации арбитражёров на калькуляцию. Вплоть до конца 1980-х гг. рискованные арбитражёры занимались в первую очередь предвидением *оглашения* слияния, отслеживая слухи, исходящие от сетей трейдеров. Теперь же арбитражёры делают ставку на *завершение* процесса слияния, которое можно предсказать с помощью инструментов моделирования, описанных выше, а именно графика спреда и подразумеваемой вероятности слияния, поэтому, если типичные стратегии инвесторов традиционно предполагали получение информации раньше своих конкурентов [Abolafia 1996], то рискованные арбитражёры ищут преимущества в финансовых моделях. Эти модели позволили арбитражёрам добиться достаточной степени точности предсказаний для получения таких возможностей извлечения прибыли, которые не существовали ранее.

Макс подчеркнул эту важную перемену следующим образом: «Посмотрите на этот скачок», — сказал он по поводу резкого изменения цены на акции Household International в день объявления о его слиянии с HSBC (см. рис. 2) и добавил:

— Это та стоимость, которой придерживаются менеджеры (взаимного) фонда и ребята с улицы. Раз скачок произошёл, это возможность заработать. У «стоимостных» инвесторов нет достаточно тонких инструментов, чтобы открыть позицию в этом спреде и понять, что он слишком широк или слишком узок для них. У нас они есть.

Арбитражёры поэтому воздерживаются от соблазнов больших прибылей, которые можно получить, корректно предсказав объявление о слиянии, и торгуют только после того, как сделка официально оглашена. Благодаря точности техник количественного анализа они получают более скромные прибыли, размещая заявки после оглашения о слиянии, но зато действуя почти наверняка. К тому же смена стратегии была вызвана не только доступностью новых аналитических инструментов, но также теми опасностями, которые таит полагание на слухи и привилегированную информацию. Признание рискованного арбитражёра Ивана Боски в 1986 г. виновным в инсайдерской торговле охладило стремление арбитражного сообщества использовать привилегированную информацию о ещё не объявленных сделках по слиянию.



Источник: Bloomberg.

Примечание. Скачок спреда в ноябре 2002 г. означает объявление о слиянии. Однако современные арбитражеры откладывают торги на период после объявления о слиянии.

Рис. 2. Скачок спреда в день оглашения о слиянии: график спреда Household International и банка HSBC до и после объявления о слиянии

Долгосрочному переходу от слухов к моделям соответствует и то обстоятельство, что трейдеры поняли: источником их преимуществ является не первичная информация, а тонкая интерпретация. Когда мы спросили Макса о причинах несоответствия между их оценкой о вероятности слияния и спредом, он ответил, что эта разница проистекает из различной интерпретации данных. Он сказал:

— Причина того, почему спред такой большой, состоит в том, что у других трейдеров есть собственные модели. И все они могут быть верными. В данный момент всё вертится вокруг будущего, а мы его не знаем. Так что, например, их предположения о волатильности могут отличаться от наших. Или их предположения о времени свершения событий.

Так что благоприятная возможность, которую увидел Макс, не проистекала из привилегированной информации. Он сказал по этому поводу: «Сейчас все данные есть в Интернете, даже заявки в Комиссию по ценным бумагам и биржам». Общедоступная информация не даёт никакого преимущества. Но особая интерпретация общедоступных данных, сделанная в отделении Макса, является преимуществом.

До сих пор наши рассуждения касались светлой стороны финансовых моделей. Благодаря рефлексивному моделированию арбитражеры повысили точность своих оценок, что предоставило им новые возможности и уменьшило риски. Однако, как мы увидим далее, у финансового моделирования существует и обратная сторона. Из-за того что арбитражеры используют модели для проверки своих позиций по отношению к остальному рынку, распространение рефлексивного моделирования создаёт когнитивную взаимозависимость между независимыми во всех остальных отношениях конкурентами.

Резонанс и общий провал торгов в рисковом арбитраже

Те же когнитивные преимущества рефлексивного моделирования, которые наделяют его полезными свойствами, способны привести к всеобщему провалу. Эта проблема стала нам очевидна в процессе анализа одного конкретного случая: 12 июня 2001 г. Европейская комиссия решительно выступила против планировавшегося слияния двух крупных американских компаний. Данное решение положило конец предполагаемому объединению General Electric и Honeywell International, о котором было объявлено семь месяцев назад. Когда весть об этом решении достигла Уолл-стрит, цена на акции Honeywell упала более чем на 10%. Падение привело к тому, что профессиональные арбитражеры — хедж-фонды

и инвестиционные банки, которые ожидали успешного завершения слияния, — понесли убытки в размере более чем 2,8 млрд дол. О размере убытков красноречиво говорил один из руководителей с Уолл-стрита в интервью газете «The Wall Street Journal». «Это было действительно очень больно, — отметил он и добавил: убытки обещают быть очень большими» [Sidel 2001: C1].

В финансовой литературе всё больше внимания уделяется таким событиям, как провал слияния GE — Honeywell, которые получили название «арбитражные катастрофы», что означает слияние, отменённое после его объявления, что приводило к масштабным убыткам поставивших на него арбитражёров. Важно отметить, что не каждая отмена слияния является катастрофой, а только та, которая серьёзно влияет на совокупную прибыль арбитражёров. Так что предвидимые всеми отмены слияний не относятся к катастрофе. Действительно, только 15 отмен слияний за 1984–2004 гг. можно назвать катастрофами [Officer 2007] (см. табл. 1 и рис. 3). Провал слияния GE — Honeywell был наихудшим событием за этот период. Другая значительная катастрофа случилась при отмене слияния Tellabs и Ciena в 1998 г., приведшей Long-Term Capital к убыткам в 181 млн дол., что спровоцировало крах этой компании.

Понимание арбитражных катастроф может пролить свет на те риски, которые приносит финансовая математика. Что приводит к ним? Катастрофы можно рассматривать как прямое следствие информационных каскадов; в конце концов, потери, к которым приводят эти отмены, обычно одновременно несут все арбитражные фонды, задействованные в провалившейся сделке. Катастрофы, когда они происходят, затрагивают большинство участников отрасли, что напоминает классическую историю о суицидальном шествии леммингов к обрыву. По этой причине катастрофы могут оказаться следствием имитации, стадного поведения или информационных каскадов.

Арбитражные катастрофы также можно рассматривать как события, характеризуемые метафорой о Чёрных лебедях. Такие неблагоприятные события обычно ассоциируют с чем-то неожиданным: арбитражёры терпят убытки, когда две компании отменяют слияние, тогда как трейдеры верили в то, что оно состоится. И действительно, история слияния GE — Honeywell в значительной степени является историей крайне неприятного сюрприза: арбитражёры не предусмотрели угрозу противодействия слиянию со стороны регулирующих органов. Трейдеры имели основания не обращать на это внимания, так как антимонопольные службы США и Европы всегда координировали свои действия. Ещё никогда не было такого, чтобы слияние, одобренное в Вашингтоне, было заблокировано в Брюсселе [Bary 2001: 43]. Эта традиция была нарушена в ходе сделки GE — Honeywell. Главное действующее лицо во всём этом деле — комиссар ЕС Марио Монти, известный своей решительностью. Он потребовал отмены слияния на основании того, что оно позволит объединённому предприятию участвовать в неконкурентном сговоре. Учитывая такую неожиданную отмену сделки, эта катастрофа может рассматриваться как «чёрный лебедь».

Однако наш анализ показывает, что сделка GE — Honeywell не была ни «чёрным лебедем», ни информационным каскадом. Мы утверждаем, что она была непреднамеренным последствием рефлексивного моделирования. Чтобы понять, что арбитражёры думали о сделке GE — Honeywell, рассмотрим спред между GE и Honeywell (см. рис. 4). Небольшой изначальный спред показывает, что арбитражёры сперва очень высоко оценивали ожидаемую вероятность завершения слияния. Сообщения финансовой прессы подтверждают это. Как сказал один из арбитражёров в интервью финансовому изданию, «оно (Слияние. — *Пер.*) было в числе наиболее крупных позиций, потому что считалось, что вероятность совершения сделки высока» [Sidel 2001: C1].

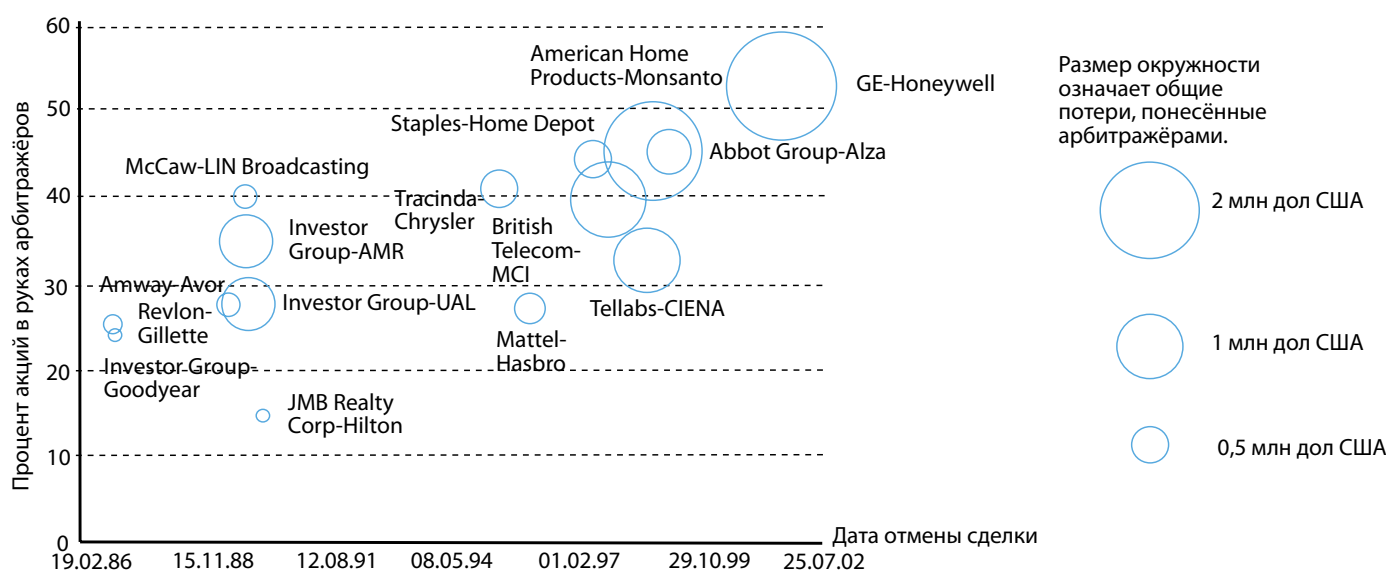
Таблица 1

Арбитражные катастрофы, 1990–2003 гг.

Компания-покупатель	Приобретаемая компания	День отмены сделки	Процент акций в руках арбитражёров	Предполагаемые общие потери, тыс. дол.
General Electric Co	Honeywell International Inc	2 октября 2001 г.	53	2,798,376
American Home Products Co	Monsanto Co	13 октября 1998 г.	45	2,335,367
British Telecommunications PLC	MCI Communications	10 ноября 1997 г.	40	1,908,240
Tellabs Inc.	CIENA Co	14 сентября 1998 г.	34	1,179,412
Investor Group	AMR Co	16 октября 1989 г.	36	712,042
Staples Inc.	Office Depot	2 июля 1997 г.	44	558,804
Investor Group	UAL Co	18 октября 1989 г.	29	542,058
Abbott Laboratories	ALZA Co	16 декабря 1999 г.	46	525,194
Tracinda Corp.	Chrysler Co	31 мая 1995 г.	42	458,918
Revlon Group	Gillette Co	24 ноября 1986 г.	25	286,371
Mattel Inc.	Hasbro Inc.	2 февраля 1996 г.	228	228,557
McCaw Cellular Communications	LIN Broadcasting	10 октября 1989 г.	50	219,937
Amway Co	Avon Products Inc.	18 мая 1989 г.	29	165,816
Investor Group	Goodyear Tire & Rubber	20 ноября 1986 г.	25	145,344

Источник: [Officer 2007].

Примечание. В таблице 1 представлены данные о 15 крупнейших арбитражных катастрофах за 1985–2004 гг. Все потери арбитражёров выражены в долларах по курсу 2004 г. Столбец «Процент акций в руках арбитражёров» показывает процент выпущенных в обращение акций приобретаемой компании, которыми владели арбитражёры по сообщениям на первую после оглашения слияния ежеквартальную дату отчётности по форме 13 F. «Предполагаемые общие потери арбитражёров, тыс. дол.» — это общие арбитражные потери, умноженные на процент акций в руках арбитражёров.

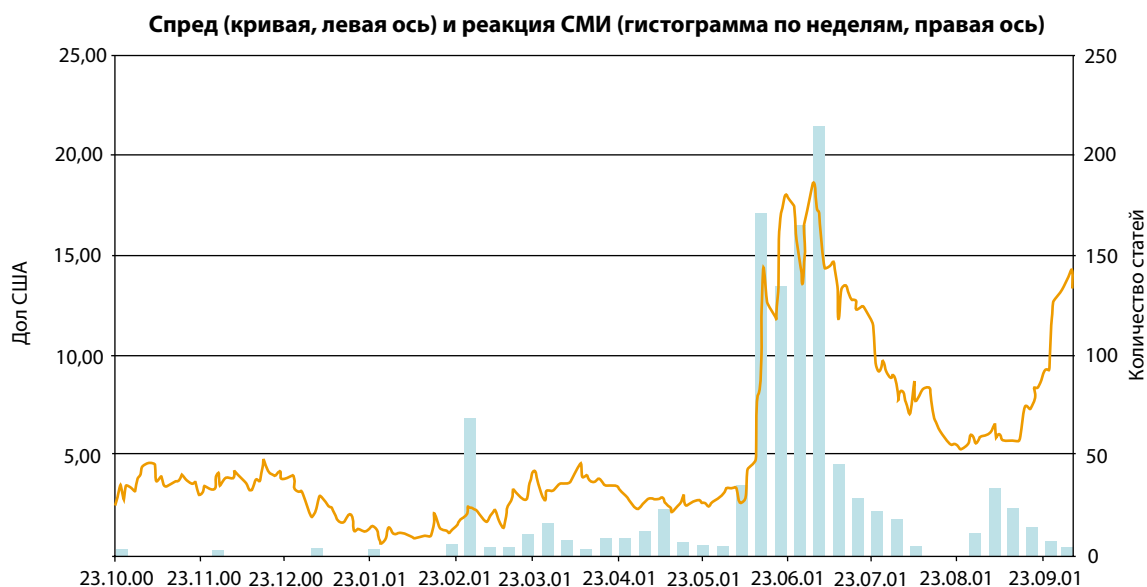


Источник: [Officer 2007: 27].

Примечание. Несостоявшиеся арбитражные сделки, общие потери, понесённые арбитражёрами (размер окружности), и относительное участие арбитражёров (по оси y).

Рис. 3. Катастрофы в рисковом арбитраже

Уверенность в сделке имела вескую причину и была прямым следствием решения, принятого множеством арбитражных фондов, не придавать особого значения риску сопротивления со стороны Европы. Этот вывод можно сделать на основании сравнения графика спреда и сообщений СМИ о действиях Европейской комиссии (см. рис. 4). Столбиковая диаграмма на рисунке обозначает количество статей в неделю, опубликованных в основных деловых изданиях, в тексте которых содержатся слова «Honeywell» и «Монти». Сюда входят публикации в таких изданиях, как «The Wall Street Journal», «The Financial Times», «The Economist» и т. п. Локальный максимум публикаций, приходящийся на 27 февраля 2001 г., показывает, что СМИ были по-настоящему обеспокоены противодействием Европы. Но даже тогда, когда это беспокойство было озвучено, небольшой спред между двумя объединяющимися компаниями практически не изменился. Это означает, что арбитражное сообщество не разделяло эти опасения. Короче говоря, модели трейдеров не уловили опасность противодействия со стороны европейских регулирующих органов.



Источник: Bloomberg; ABI/Inform.

Примечание. Спред между GE и Honeywell (кривая) и реакция СМИ на сопротивление слиянию со стороны ЕС (столбцы). Рисунок показывает, что всплеск озабоченности в СМИ в конце февраля не сопровождался соответствующим увеличением спреда.

Рис. 4. Как арбитражёры не заметили опасность противодействия со стороны ЕС

Упомянутый случай не является простым рассказом о неучтённых переменных. Наши интервью говорят о том, что широта и величина катастрофы были вызваны последующим шагом — реакцией трейдеров на первоначальную уверенность. К большим убыткам привела социальная деятельность вкупе с моделью. Оказывается, International Securities участвовал в сделке GE — Honeywell и потерял на ней 6 млн дол. Чтобы прояснить конкретный механизм, приведший к таким убыткам, мы взяли интервью у старшего менеджера по слияниям и у менеджера торгового зала. Этот последний пояснил, что банк реагировал на график спреда, что и привело к увеличению позиции, которое ухудшило ситуацию. По словам менеджера торгового зала, произошло следующее:

— Торговлю осуществлял Макс... у всех в базах данных не хватало одного столбца — «Запрет со стороны Европы»... Я склонил Макса к увеличению объёмов: ты уверен, все твои данные хороши... Так что вместо четырёх миллионов, я сказал о шести миллионах.

Другими словами, подразделение потеряло 6 млн дол., потому что увеличило своё участие в торгах, а растущее участие было реакцией на график спреда.

Мы проверили своё объяснение случившейся катастрофы, напрямую спросив о ней Макса. В его ответе шла речь о рефлексивном моделировании, арбитражных катастрофах и — что особенно важно — об отношении между ними.

Во-первых, Макс согласился с тем, что он пересматривал вероятности слияния для поиска ошибок. Чем для него является подразумеваемая вероятность?

— Это проверка реальностью. Внешнее число, которое привносит сомнения каждый раз, когда ты на 85% уверен в какой бы то ни было сделке. Это как если бы у вас был маленький значок с надписью: «Сомневаешься ли ты в себе каждый день по каждой сделке?»

Иначе говоря, Макс согласился с тем, что он использует рефлексивное моделирование.

Во-вторых, Макс принял наше объяснение неудачи со сделкой GE — Honeywell. Он сказал, что арбитражёры с самого начала ошибались, полагая неизбежным завершение слияния GE и Honeywell. Макс даже сделал обобщение на основе этого случая, которое совпадает с нашим. «Катастрофы, — сказал он, — происходят тогда, когда есть ошибочное первое впечатление и у людей нет оснований для того, чтобы противопоставить ему что-то серьёзное». Макс признал то, что в случае с GE и Honeywell неспособность найти противовес проистекала из отсутствия прецедента: «Это было действительно чем-то новым». Наконец, Макс подтвердил, что рефлексивное моделирование влияет на цены таким образом, что может привести к катастрофе. «Это любопытная обратная связь, — сказал он о подразумеваемой вероятности. — Цены являются одновременно причиной и следствием уверенности участников рынка». Итак, мы не ошиблись в наших выводах. Макс признал, что он использовал то, что мы называем рефлексивным моделированием, согласился с тем, что другие арбитражёры с самого начала ошибались насчёт сделки GE и Honeywell, и даже добавил, что рефлексивное моделирование воздействует на уверенность в сделке.

Резонанс

Итак, наш анализ провалившегося слияния GE и Honeywell указывает на социотехнический механизм репрезентации и просчитываемой реакции. Убытки International Securities произошли из-за трёхстадийного процесса. Во-первых, арбитражёры International Securities самостоятельно недооценили риск противодействия (впрочем, как и их конкуренты). Во-вторых, когда арбитражёры проверили график спреда, чтобы сравнить свои оценки с оценками остального рынка, они обнаружили подтверждение: спред был небольшим и не реагировал на новости о Монти. В-третьих, получив такую поддержку, трейдеры предприняли ещё один шаг: благодаря возросшей уверенности они увеличили своё участие. Общим результатом этих трёх шагов явилось укрепление на основании графика спреда и без того чрезмерной уверенности различных арбитражных фондов. Таким образом, график спреда явился источником когнитивной взаимозависимости. Если бы не этот инструмент и не практика рефлексивного моделирования, торговые потери были бы не столь большими и всеобъемлющими.

Рефлексивное моделирование усиливает индивидуальные ошибки, если достаточно большое число арбитражных фондов используют одинаковую модель⁶. Несмотря на то что рефлексивное моделирование улучшает торговлю привнесением *диссонанса*, оно может привести к финансовой катастрофе при наличии *резонанса*. Такой резонанс случается, когда совместное использование моделей и биржевых цен даёт трейдерам ложную уверенность по поводу того или иного события. Мы считаем, что причиной арбитражной катастрофы в сделке GE и Honeywell стал резонанс. Он случился из-за недостаточ-

⁶ Э. Хандани и Э. Ло объясняют кризис августа 2007 г. схожестью стратегий в хедж-фондах [Khandani, Lo 2007].

ного разнообразия моделей и баз данных у участвовавших в сделке акторов, а также из-за доступности таких инструментов, как график спреда, позволяющий арбитражерам отслеживать друг друга.

Использование резонанса

Одним из признаков того, что резонанс — это острая проблема в рисковом арбитраже, является существование фондов, которые пытаются его использовать. Как писала газета «The Financial Times», нью-йоркский хедж-фонд Atticus Global разработал стратегию использования таких арбитражных катастроф, как сделка GE — Honeywell [Clow 2001]. Фонд ставит против завершения слияний, когда другие арбитражеры наиболее в них уверены. Автор статьи в «The Financial Times» утверждает: «Большинство менеджеров в рисковом арбитраже следовали своей обычной стратегии длинной позиции по компании-цели (Honeywell) и короткой — по покупателю (GE). Atticus занял короткую позицию по Honeywell и купил GE, заработав прибыль в 10% на своих инвестициях» [Clow 2001: 25].

Когнитивная взаимозависимость в финансовой математике

Проведённый выше анализ проливает свет на социотехническую природу финансовой математики. Итак, чтобы понять всё значение количественной революции, необходимо признание как социальных, так и технологических аспектов рынка, или, иначе когнитивной взаимозависимости, возникшей благодаря финансовым моделям. Предложенный выше механизм резонанса предполагает форму взаимозависимости, возникающей из-за того, что трейдеры используют модели для рефлексивных целей.

Социотехнический аспект рефлексивности

Рефлексивность, демонстрируемая трейдерами, не является лишь умственным процессом или солипсической практикой. В своей самой простой форме рефлексивность основана на противопоставлении двух вещественных артефактов — изображений на мониторе арбитражеров. Первый из них — таблица Excel — отражает то, как арбитражеры размышляют о слиянии. Так называемая «Торговая сводка» основана на переплетении ассоциаций, в том числе категорий и аналогий, ведущих к ключевому вопросу сделки. Второе изображение — график спреда — используется всеми арбитражными фондами и отражает то, как конкуренты размышляют о слиянии, показывая разницу в ценах на акции объединяющихся компаний. Рефлексивность становится возможной благодаря противоречиям между этими двумя изображениями. Противоречия сигнализируют о том, что арбитражеры, возможно, упускают важное препятствие слиянию. Вместо того чтобы заменить поиск подражанием, как в случае миметического изоморфизма, арбитражеры используют социальные сигналы в дополнение к своему поиску.

Будучи практикой использования модели для когнитивного дистанцирования, рефлексивное моделирование является тем самым когнитивным процессом. Однако оно не происходит в головах трейдеров так, как если бы познавательная способность замкнулась на самой себе. Поскольку когнитивный процесс получения собственных оценок вероятности слияния социально распределён по устройствам и инструментам арбитражного подразделения, рефлексивное познание [Stark 2009] является социотехническим процессом распределённого познания, вызванного графиком спреда — устройством, производящим диссонанс, которое представляет собой социотехнически сконструированный объект. Наблюдаемые нами трейдеры не совершали интеллектуальные подвиги, расщепляя и разворачивая собственное сознание на самоё себя, представляя некий вариант мыслительной гуттаперчивости. Напротив, как мы видели множество раз за одно утро в одном торговом подразделении, уверенность в своих моделях подрывается устройствами, производящими диссонанс.

Понятие рефлексивного моделирования продвигает концепцию «скопических» рынков Кнорр-Цетины [Knorr Cetina 2005]. В процессе рефлексивного моделирования сама модель используется в «скопи-

ческих» целях — для такого предугадывания действий других, которое одновременно побуждало бы к действию. Однако вместо наблюдения внутренних характеристик экономического объекта — прибыльности, платёжеспособности или вероятности слияния публичных компаний — модель направлена на поведение остальных участников рынка. Это позволяет трейдерам избежать невозможного выбора между моделями и социальными сигналами, потому что модель образует ту линзу, через которую обнаруживаются социальные сигналы. В самом деле, модели не просто показывают социальные сигналы, а идут гораздо дальше: они квантифицируют их и переводят итоговое значение в форму, сопоставимую с оценками вероятности слияния, которые рассчитывают трейдеры.

Таким образом, рефлексивное моделирование позволяет финансовой математике совершить полный круг: если внедрение моделей и информационных технологий на рынки капитала привнесло анонимность и видимость объективности данных, то рефлексивное моделирование прояснило, что трейдеры моделируют не только экономическое, но и социальное. Несмотря на свою анонимность и безличность, финансовая математика вновь актуализирует взаимозависимость между акторами и по этой причине её социальный аспект. Однако эта форма социальности вокруг моделей с трудом соотносится с существующими подходами в экономической социологии — она разукоренена, но переплетена; анонимна, но коллективна; обезличена, но тем не менее безусловно социальна.

Социотехнический аспект риска

В той же степени, в какой рефлексивное моделирование может служить средством коррекции ошибок, оно способно приводить и к усилению ошибок. Когда это происходит, финансовые акторы сталкиваются с ситуацией резонанса. Концепция резонанса вносит свой вклад в экономическую социологию, дополняя существующие поведенческие объяснения риска, такие как стадное поведение и концепция «чёрного лебедя». Резонанс объясняет арбитражные катастрофы, не прибегая к индивидуальным отклонениям. Напротив, он даёт возможность истолковать их как непреднамеренное последствие обычно хорошо работающей системы.

Учитывая всё сказанное, можно ли утверждать, что финансовая математика увеличивает или уменьшает риски для участников рынка? Мы рассматриваем это как ложную дихотомию. Как утверждает Н. Луман и другие авторы в рамках социологии риска, в современных технологически развитых обществах риск редко полностью исключён [Giddens 1990; Beck 1992; Luhmann 1993]. С учётом ограниченности человеческого знания в современном хозяйстве новые технологии несут неизбежную долю неопределённости. Попытки смягчить риск с помощью таких технологий или новых организационных механизмов способны приводить к непреднамеренным последствиям в форме угроз второго уровня. Резонанс можно рассматривать как непреднамеренное последствие смягчения риска. Таким образом, наше исследование продолжает работу Б. Холцера и Ю. Милло по рыночным кризисам, подобным краху Long-Term Capital в 1998 г. или роли программной торговли во время обвала рынка в 1987 г. [Holzer, Millo 2005]. В обоих этих случаях, как и в наших, непреднамеренные последствия смягчения риска возникали из-за эффектов обратной связи, которые начинали оказывать влияние после того, как та или иная инновация в финансовой математике становилась широко распространённой.

Заключение

Наше исследование описывает особую форму риска, вызванную финансовыми моделями. Мы рассмотрели риски использования финансовых моделей для «отката назад», то есть применение моделей для понимания точек зрения конкурирующих трейдеров. В нашей работе сравниваются два различных события в рисковом арбитраже в рамках одного и того же торгового зала по купле-продаже деривативов. Первое из них происходило утром 27 марта 2003 г. Две образовательные компании объявили о своём

намерении объединиться. Их слияние позволило нам увидеть, как трейдеры применяют рефлексивное моделирование, используя подразумеваемую вероятность слияния для взвешивания и размышления над собственными оценками этой вероятности. Второй эпизод вернул нас в 2001 г., когда почти все рискованные арбитражёры на Уолл-стрите были убеждены в неизбежности слияния GE и Honeywell, однако слияние сорвалось. Отмена сделки привела к настоящей волне убытков в хедж-фондах и инвестиционных банках, в сумме составивших почти 3 млрд дол.

Центральный тезис нашего анализа состоит в том, что первый и второй эпизоды концептуально связаны. Мы пришли к выводу, что причиной арбитражной катастрофы со сделкой между GE и Honeywell в 2001 г. стал сбой в работе того же самого рефлексивного механизма, который мы наблюдали в случае слияния образовательных компаний в 2003 г. Всякий раз, когда оценки трейдеров отличаются от оценок большинства (и поэтому могут быть ошибочными), рефлексивное моделирование предоставляет в их распоряжение диссонанс. Однако если достаточное число трейдеров упускают ключевую переменную, их ошибка повлияет на остальных благодаря подразумеваемой вероятности. Как только резонанс станет системным, трейдеры почувствуют ложную уверенность в правильности своих оценок, что приведёт к невероятным потерям в случае отмены слияния.

В отличие от категорий, применяемых в большинстве существующих исследований, понятие «резонанс рефлексивного моделирования» учитывает как социальные, так и технологические факторы финансовой математики. Понятие привлекательно ещё и тем, что не нуждается в предпосылке индивидуальных отклонений среди финансовых акторов, будь то нерелексивность или склонность к конформизму. В то же время наше объяснение согласуется с представлением об индивидуальных акторах как об умных, творческих, внимательных и самостоятельно мыслящих людях. В этом смысле оно более отчётливо высвечивает дилемму социального использования финансовых моделей: их применение может ослабить финансовые риски, однако оно увеличивает вероятность появления ещё больших угроз.

Приложение

Пересмотр ожидаемой вероятности слияния исходя из цен на акции: формальный подход

Ожидаемая вероятность слияния может быть получена из графика спреда. Метод основан на ставших классическими результатах теории вероятностных рынков Эрроу—Дебрё (Arrow—Debreu Theory of Contingent Claims), а получаемые вероятности известны как вероятности с нейтральным риском (*risk neutral probabilities*). Мы следуем указаниям Г. Видьямрти [Vidyamurthy 2004: 177] (расширенное толкование см.: [Jarrow, Turnbull 2000]).

Согласно теории Эрроу—Дебрё, любые две ставки с одинаковой ожидаемой доходностью обладают одинаковой текущей стоимостью. Обозначим как S_0 спред в период времени 0. После успешного завершения сделки спред упадёт до нуля. Длинная позиция по приобретаемой компании отменяется без дополнительных издержек во время T , а выигрыш инвестора обозначим $e^{rT}S_0$, где r — ставка процента. Если выплачиваются также наличные, то доходность составит $e^{rT}S_0 + \text{наличные}$. Если сделка срывается, спред не упадёт до нуля, а вырастет до значения S_T . Чистый доход тогда составит $e^{rT}S_0 - S_T$.

При отсутствии арбитража ожидаемая доходность равна нулю. Записав уравнения, получаем:

$$\pi_{\text{успех}} (e^{rT}S_0 + \text{наличные}) + \pi_{\text{провал}} (e^{rT}S_0 - S_T) = 0 \quad (1)$$

$$\pi_{\text{успех}} + \pi_{\text{провал}} = 1 \quad (2)$$

Решая эти два уравнения, получаем:

$$\pi_{\text{провал}} = \frac{e^{rT}(S_0 + e^{-rT} \text{наличные})}{S_T + \text{наличные}} \quad (3)$$

Литература

- Abolafia M. 1996. *Making Markets: Opportunism and Restraint on Wall Street*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Agar M. H. 1986. *Speaking of Ethnography*. Beverly Hills, CA: Sage.
- Allen F., Gale D. 1998. Optimal Financial Crises. *Journal of Finance*. 53: 1245–1284.
- Arthur W. B. 1989. Competing Technologies, Increasing Returns and Lock-In by Historical Events. *The Economic Journal*. 99: 116–131.
- Baker W. 1984. The Social Structure of a National Securities Market. *American Journal of Sociology*. 89: 775–811.
- Banerjee A. V. 1992. A Simple Model of Herd Behavior. *Quarterly Journal of Economics*. 107: 797–817.
- Barley S. 1986. Technology as an Occasion For Structuring: Evidence From Observations of CT Scanners and the Social Order of Radiology Departments. *Administrative Science Quarterly*. 31: 78–108.
- Bary A. 2001. Deal Me Out. *Barron's*. 81 (26): 43.
- Beck U. 1992. *Risk Society: Towards a New Modernity*. London: Sage.
- Beunza D., Stark D. 2004. Tools of the Trade: The Socio-Technology of Arbitrage in a Wall Street. *Industrial and Corporate Change*. 13: 369–400.
- Bikhchandani S., Hirshleifer D., Welch I. 1992. A Theory of Fads, Fashion, Custom, and Cultural Change in Informational Cascades. *Journal of Political Economy*. 100 (5): 992–1026.
- Bloor D. 1976. *Knowledge and Social Imagery*. London: Routledge and Kegan.
- Bookstaber R. 2007. *A Demon of Our Own Design: Markets, Hedge Funds, and the Perils of Financial Innovation*. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.
- Callon M. 1998. Introduction: the Embeddedness of Economic Markets in Economics. In: Callon M. (ed.) *The Laws of the Markets*. Oxford: Blackwell; 1–57.
- Callon M. 2007. What Does It Mean to Say That Economics is Performative? In: MacKenzie D., Muniesa F., Siu L. (eds) *Do Economists Make Markets? On the Performativity of Economics*. Princeton, NJ: Princeton University Press; 311–358.
- Callon M. 2008. Economic Markets and the Rise of Interactive Agencements. In: Pinch T., Swedberg R. (eds) *Living In a Material World*. Cambridge, NJ: MIT Press; 29–56.

- Callon M., Muniesa F. 2005. Peripheral Vision: Economic Markets as Calculative Collective Devices. *Organization Studies*. 27: 1229–1250.
- Clow R. 2001. Atticus Global Chance Its Scheme Paying Away: Arbitrage House Nets Big Returns by Trading Against Other Finances. *Financial Times*. August 30: 25.
- Cornelli F., Li D. 2002. Risk Arbitrage in Takeovers. *Review of Financial Studies*. 15 (3): 837–868.
- Cox J. C., Ross S., Rubinstein M. 1979. Option Theory: A Simplified Approach. *Journal of Financial Economics*. 7 (3): 229–263.
- David P. A. 1985. Clio and the Economics of QWERTY. *The American Economic Review*. 75 (2): 332–337.
- Derman E. 2004. *My Life as a Quant: Reflections on Physics and Finance*. New York: John Wiley & Sons.
- DiMaggio P. J., Powell W. W. 1983. The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. *American Sociological Review*. 48: 147–160; см. также рус. пер.: Димаджио П., Пауэлл У. 2010. Новый взгляд на «железную клетку»: институциональный изоморфизм и коллективная рациональность в организационных полях. *Экономическая социология*. 11 (1): 34–56. URL: <https://ecsoc.hse.ru/2010-11-1.html>
- Dodd N. 2011. «Strange Money»: Risk, Finance and Socialized Debt. *British Journal of Sociology*. 62 (1): 175–194.
- Dunbar N. 2000. *Inventing Money: the Story of Long-term Capital Management and the Legends Behind It*. New York: John Wiley & Sons.
- Dupuy J. 1989. Common Knowledge, Common Sense. *Theory and Decision*. 27: 37–62.
- Ferraro F., Dauter L. 2007. The Sociology of Markets. *Annual Review of Sociology*. 33: 105–128.
- Ferraro F., Pfeffer J., Sutton R. I. 2005. Economics Language and Assumptions: How Theories Can Become Self-Fulfilling. *Academy of Management Review*. 30: 8–24.
- Fligstein N., Dauter L. 2007. The Sociology of Markets. *Annual Review of Sociology*. 33: 105–128.
- Foerster H. von. 1958. Basic Concepts of Homeostasis. In: *Homeostatic Mechanisms*, Brookhaven Symposia in Biology. 10. Upton, NY: Springer-Verlag; 216–242.
- Fourcade M., Healy L. 2007. Moral Views of Market Society. *Annual Review of Sociology*. 33: 285–311.
- Granovetter M. 1985. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*. 91 (3): 481–510; см. также рус. пер.: Грановеттер М. 2002. Экономическое действие и социальная структура: проблема укоренённости. *Экономическая социология*. 3 (3): 44–58. URL: <https://ecsoc.hse.ru/2002-3-3.html>
- Giddens A. 1990. *The Consequences of Modernity*. Cambridge: Polity Press.
- Harrison J. M., Kreps D. M. 1979. Martingales and Multiperiod Securities Markets. *Journal of Economic Theory*. 20: 381–408.

- Hayek F. A. 1945. The Use of Knowledge in Society. *American Economic Review*. 79: 3–7.
- Holzer B., Millo Y. 2005. From Risks to Second-Order Dangers in Financial Markets: Unintended Consequences of Risk Management Systems. *New Political Economy*. 10 (2): 223–245.
- Hoffman A. 2006. A Good Year for Some... *Euromoney*. October: 33–36.
- Hsieh J., Walkling R. 2005. Determinants and Implications of Arbitrage Holdings in Acquisitions. *Journal of Financial Economics*. 77: 605–648.
- Hutchins E., Klausen T. 1995. *Cognition in the Wild*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Hutchins E., Klausen T. 1996. Distributed Cognition in an Airline Cockpit. In: Middleton D., Engeström Y. (eds) *Communication and Cognition at Work*. Cambridge, MA: Cambridge University Press; 15–34.
- Jarrow R., Turnbull S. 2000. *Derivative Securities*. Cincinnati, OH: South-Western Publishers.
- Jorion P. 2000. Risk Management Lessons From Long Term Capital Management. *European Financial Management*. 6: 277–300.
- Keynes J. M. 1936. *The General Theory of Employment, Interest and Money*. London: Macmillan; см. также рус. пер.: Кейнс Дж. М. 2012. *Общая теория занятости, процента и денег*. М.: Гелиос АРВ.
- Khandani A., Lo A. 2007. What Happened to the Quants in August 2007? *Journal of Investment Management*. 5 (4): 5–54.
- Knorr Cetina K. 2005. From Pipes to Scopes: The Flow Architecture of Financial Markets. In: Barry A., Slater D. (eds) *The Technological Economy*. London: Routledge.
- Knorr Cetina K., Bruegger U. 2002. Global Microstructures: The Virtual Societies of Financial Markets. *American Journal of Sociology*. 107 (4): 905–950.
- Knorr Cetina K., Bruegger U. 2005. How Are Global Markets Global? The Architecture of a Flow World. In: Knorr Cetina K., Preda A. (eds) *The Sociology of Financial Markets*. Oxford: Oxford University Press; 38–45.
- Knorr Cetina K., Bruegger U., Preda A. 2007. The Temporalization of Financial Markets: From Network to Flow. *Theory, Culture and Society*. 24: 116–138.
- Larcker D., Lys T. 1987. An Empirical Analysis of the Incentives to Engage in Costly Information Acquisition. *Journal of Financial Economics*. 18: 111–126.
- Lo A. 2008. *Hedge Funds an Analytic Perspective*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Lowenstein R. 2000. *When Genius Failed: The Rise and Fall of Long-term Capital Management*. New York: Random House; см. также рус. пер.: Ловенштейн Р. *Когда гений терпит поражение: взлёт и падение компании Long-Term Capital Management...* М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006.
- Luhmann N. 1993. *Risk: A Sociological Theory*. Berlin: De Gruyter.

- McCulloch W., Pitts W. 1943 A Logical Calculus of the Ideas Immanent in Nervous Activity. *Bulletin of Mathematical Biophysics*. 5: 115–133.
- MacKenzie D. 2006. *An Engine, Not a Camera: How Financial Models Shape Markets*. Cambridge, MA: MIT Press.
- MacKenzie D. 2008. End-of-the-World-Trade. *London Review of Books*. 30 (8) May 8: 24–26.
- MacKenzie D. 2011. The Credit Crisis as a Problem in the Sociology of Knowledge. *American Journal of Sociology*. 116 (6): 1778–1841.
- MacKenzie D., Millo Y. 2003. Constructing a Market, Performing Theory: The Historical Sociology of a Financial Derivatives Exchange. *American Journal of Sociology*. 109: 107–145.
- Merton R. K. 1968. *Social Theory and Social Structure*. New York: Free Press.
- Meyer J., Rowan B. 1978. Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony. *American Journal of Sociology*. 83 (2): 340–363; см. также рус. пер.: Мейер Дж., Роуэн Б. 2014. Институционализированные организации: формальная структура как миф и церемониал. В сб.: Радаев В. В., Юдин Г. Б. (сост., науч. ред.) *Классика новой экономической социологии*. М.: Изд. дом ВШЭ; 133–163.
- Millo Y., MacKenzie D. 2009. The Usefulness of Inaccurate Models: Towards an Understanding of the Emergence of Financial Risk Management. *Accounting, Organizations and Society*. 34: 638–653.
- Muniesa F. 2007. Market Technologies and the Pragmatics of Prices. *Economy and Society*. 36 (3): 377–395.
- Officer M. S. 2007. Are Performance Based Arbitrage Effects Detectable? Evidence from Merger Arbitrage. *Journal of Corporate Finance*. 13: 793–812.
- Orlikowski W. 1992. The Duality Of Technology: Rethinking the Concept of Technology in Organizations. *Organization Science*. 3: 398–427.
- Peirce C. S. 1998. *The Essential Peirce, Selected Philosophical Writings*. Vol. 2 (1893–1913). Bloomington; Indianapolis, IN: Indiana University Press.
- Preda A. 2006. Socio-Technical Agency in Coming Financial Markets: The Case of the Stock Ticker. *Social Studies of Science*. 36: 753–782.
- Salmon F. 2009. Recipe for Disaster: The Formula That Killed Wall Street. *Wired*. February 23: 83.
- Scharfstein D. S., Stein J. C. 1990. Herd Behavior and Investment. *American Economic Review*. 80 (3): 465–479.
- Shiller R. J. 2000. *Irrational Exuberance*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Sidel R. 2001. Takeover Traders are Battered by GE-Honeywell Deal Fallout. *Wall Street Journal*. June 15: C1.

- Smith V. L., Suchanek G. L., Williams A. W. 1988. Bubbles, Crashes, and Endogenous Expectations in Experimental Spot Asset Markets. *Econometrica*. 56 (5): 1119–1151.
- Spradley J. P. 1979. *The Ethnographic Interview*. New York, NY: Harcourt Brace Jovanovitch.
- Stark D. 2009. *The Sense of Dissonance: Accounts of Worth in Economic Life*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Taleb N. 2007. *The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable*. New York, NY: Random House; см. также рус. пер.: Талеб Н. Н. 2010. *Чёрный лебедь. Под знаком непредсказуемости*. М.: КоЛибри.
- Tett G. 2009. *Fool's Gold. How Unrestrained Greed Corrupted a Dream, Shattered Global Markets and Unleashed a Catastrophe*. New York, NY: Simon & Schuster.
- Vaughan D. 1996. *The Challenger Launch Decision: Risky technology, culture and deviance at NASA*. Chicago, IL: The University of Chicago Press.
- Vidyamurthy G. 2004. *Pairs Trading: Quantitative Methods and Analysis*. Hoboken, NJ: Wiley Finance.
- Weiner N. 1948. *Cybernetics: Or Control and Communication in the Animal and the Machine*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Zaloom C. 2003. Ambiguous Numbers: Trading Technologies and Interpretation in Global Financial Markets. *American Ethnologist*. 30: 268–272.
- Zaloom C. 2009. How to Read the Future: The Yield Curve, Affect, and Financial Prediction. *Public Culture*. 21 (2): 245–268.

NEW TRANSLATIONS

Daniel Beunza, David Stark

From Dissonance to Resonance: Cognitive Interdependence in Quantitative Finance

BEUNZA, Daniel — Assistant Professor, Department of Management, London School of Economics and Political Science. Address: Houghton Street, London WC2A 2AE, United Kingdom.

Email: d.beunza@lse.ac.uk

STARK, David — Arthur Lehman Professor of Sociology and International Affairs, Department of Sociology, Columbia University in the City of New York. Address: 116th Street and Broadway, New York, NY 10027, USA.

Email: dcs36@columbia.edu

Abstract

The article treats quantitative finance sociologically. It is argued that although mathematical modeling dramatically changed the nature of modern finance, it did not eliminate sociality from financial markets. However, the traditional sociological approach to markets, with its focus on personal social ties and networks, should be transformed as well. Anonymous financial models have not replaced social cues; instead, those models are used socially. This means that investment bank traders use formal mathematical models to predict the decisions of competing traders. Moreover, traders use these models as a reflexive tool. This *reflexive modeling* creates distributed cognition or *dissonance*, which helps traders to avoid errors and financial losses. However, this mechanism has an implicit, but very dangerous, drawback: by creating *cognitive interdependence*, it may lead to massive errors and huge losses in an entire market. While the dissonance effect prevents individual errors, the resonance effect gives way to a collective (market) disaster. Two relevant case studies are considered. Both cases refer to anticipated mergers, but while one of the mergers was correctly predicted, the other one was not. Thus, the first case illustrates the bright side of financial models, while the second shows their dark side. The article contributes to the discussion of the new forms of sociality primarily associated with

financial models. The study is based on three years of field research in a major investment bank focusing on traders' everyday practices.

Keywords: financial models; cognitive interdependence; quantitative finance; performativity; risk; arbitrage.

Acknowledgements

We are grateful to Michael Barzelay, Michael Jensen, Katherine Kellogg, Jerry Kim, Bruce Kogut, Ko Kuwabara, Peter Miller, Michael Power, David Ross, Susan Scott, Tano Santos, Stoyan Sgourev, Olav Velthuis, Josh Whitford, Joanne Yates, Francesco Zirpoli and Ezra Zuckerman for comments on previous versions of the paper. Please address all correspondence to Daniel Beunza.

References

- Abolafia M. (1996) *Making Markets: Opportunism and Restraint on Wall Street*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Agar M. H. (1986) *Speaking of Ethnography*, Beverly Hills, CA: Sage.

- Allen F., Gale D. (1998) Optimal Financial Crises. *Journal of Finance*, no 53, pp. 1245–1284.
- Arthur W. B. (1989) Competing Technologies, Increasing Returns and Lock-In by Historical Events. *The Economic Journal*, no 99, pp. 116–131.
- Baker W. (1984). The Social Structure of a National Securities Market. *American Journal of Sociology*, no 89, pp. 775–811.
- Banerjee A. V. (1992) A Simple Model of Herd Behavior. *Quarterly Journal of Economics*, no 107, pp. 797–817.
- Barley S. (1986) Technology as an Occasion For Structuring: Evidence From Observations of CT Scanners and the Social Order of Radiology Departments. *Administrative Science Quarterly*, no 31, pp. 78–108.
- Bary A. (2001) Deal Me Out. *Barron's*, vol. 81, no 26, p. 43.
- Beck U. (1992) *Risk Society: Towards a New Modernity*, London: Sage.
- Beunza D., Stark D. (2004) Tools of the Trade: The Socio-Technology of Arbitrage in a Wall Street. *Industrial and Corporate Change*, no 13, pp. 369–400.
- Bikhchandani S., Hirshleifer D., Welch I. (1992). A Theory of Fads, Fashion, Custom, and Cultural Change in Informational Cascades. *Journal of Political Economy*, vol. 100, no 5, pp. 992–1026.
- Bloor D. (1976) *Knowledge and Social Imagery*, London: Routledge and Kegan.
- Bookstaber R. (2007) *A Demon of Our Own Design: Markets, Hedge Funds, and the Perils of Financial Innovation*, Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.
- Callon M. (1998) Introduction: the Embeddedness of Economic Markets in Economics. *The Laws of the Markets* (ed. M. Callon), Oxford: Blackwell, pp. 1–57.
- Callon M. (2007) What Does It Mean to Say That Economics is Performative? *Do Economists Make Markets? On the Performativity of Economics* (eds. D. MacKenzie, F. Muniesa, L. Siu), Princeton, NJ: Princeton University Press, pp. 311–358.
- Callon M. (2008) Economic Markets and the Rise of Interactive Agencements. *Living in a Material World* (eds. T. Pinch, R. Swedberg), Cambridge, NJ: MIT Press, pp. 29–56.
- Callon M., Muniesa F. (2005) Peripheral Vision: Economic Markets as Calculative Collective Devices. *Organization Studies*, no 27, pp. 1229–1250.
- Clow R. (2001) Atticus Global Chance Its Scheme Paying Away: Arbitrage House Nets Big Returns by Trading Against Other Finances. *Financial Times*. August 30, p. 25.
- Cornelli F., Li D. (2002) Risk Arbitrage in Takeovers. *Review of Financial Studies*, no 15, pp. 837–868.
- Cox J. C., Ross S., Rubinstein M. (1979) Option Theory: A Simplified Approach. *Journal of Financial Economics*, vol. 7, no 3, pp. 229–263.

- David P. A. (1985) Clio and the Economics of QWERTY. *The American Economic Review*. vol. 75, no 2, pp. 332–337.
- Derman E. (2004) *My Life as a Quant: Reflections on Physics and Finance*, New York: John Wiley & Sons.
- DiMaggio P. J., Powell W. W. (1983) The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. *American Sociological Review*, no 48, pp. 147–160.
- Dodd N. (2011) ‘Strange Money’: Risk, Finance and Socialized Debt. *British Journal of Sociology*, vol. 62, no 1, pp. 175–194.
- Dunbar N. (2000) *Inventing Money: the Story of Long-term Capital Management and the Legends Behind It*, New York: John Wiley & Sons.
- Dupuy J. (1989) Common Knowledge, Common Sense. *Theory and Decision*, no 27, pp. 37–62.
- Ferraro F., Dauter L. (2007) The Sociology of Markets. *Annual Review of Sociology*, no 33, pp. 105–128.
- Ferraro F., Pfeffer J., Sutton R. I. (2005) Economics Language and Assumptions: How Theories Can Become Self-Fulfilling. *Academy of Management Review*, no 30, pp. 8–24.
- Fligstein N., Dauter L. (2007) The Sociology of Markets. *Annual Review of Sociology*, no 33, pp. 105–128.
- Foerster H. von (1958) Basic Concepts of Homeostasis, in *Homeostatic Mechanisms*, Brookhaven Symposia in Biology, no 10. Upton, NY: Springer-Verlag, pp. 216–242.
- Fourcade M., Healy L. (2007) Moral Views of Market Society. *Annual Review of Sociology*, no 33, pp. 285–311.
- Granovetter M. (1985) Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, vol. 91, no 3, pp. 481–510.
- Giddens A. (1990) *The Consequences of Modernity*, Cambridge: Polity Press.
- Harrison J. M., Kreps D. M. (1979) Martingales and Multiperiod Securities Markets. *Journal of Economic Theory*, no 20, pp. 381–408.
- Hayek F. A. (1945) The Use of Knowledge in Society. *American Economic Review*, no 79, pp. 3–7.
- Holzer B., Millo Y. (2005) From Risks to Second-Order Dangers in Financial Markets: Unintended Consequences of Risk Management Systems. *New Political Economy*, vol. 10, no 2, pp. 223–245.
- Hoffman A. (2006) A Good Year for Some... *Euromoney*, October, pp. 33–36.
- Hsieh J., Walkling R. (2005) Determinants and Implications of Arbitrage Holdings in Acquisitions. *Journal of Financial Economics*, no 77, pp. 605–648.
- Hutchins E., Klausen T. (1995) *Cognition in the Wild*, Cambridge, MA: MIT Press.

- Hutchins E., Klausen T. (1996) Distributed Cognition in an Airline Cockpit. *Communication and Cognition at Work* (eds. D. Middleton, Y. Engeström), Cambridge: Cambridge University Press, pp. 15–34.
- Jarrow R., Turnbull S. (2000) *Derivative Securities*, Cincinnati, OH: South-Western Publishers.
- Jorion P. (2000) Risk Management Lessons From Long Term Capital Management. *European Financial Management*, no 6, pp. 277–300.
- Keynes J. M. (1936) *The General Theory of Employment, Interest and Money*, London: Macmillan.
- Khandani A., Lo A. (2007) What Happened to the Quants in August 2007? *Journal of Investment Management*, vol. 5, no 4, pp. 5–54.
- Knorr Cetina K. (2005) From Pipes to Scopes: The Flow Architecture of Financial Markets. *The Technological Economy* (eds. A. Barry, D. Slater), London: Routledge.
- Knorr Cetina K., Bruegger U. (2002) Global Microstructures: The Virtual Societies of Financial Markets. *American Journal of Sociology*, vol. 107, no 4, pp. 905–950.
- Knorr Cetina K., Bruegger U. (2005) How are Global Markets Global? The Architecture of a Flow World. *The Sociology of Financial Markets* (eds. K. Knorr Cetina, A. Preda), Oxford: Oxford University Press, pp. 38–45.
- Knorr Cetina K., Bruegger U., Preda A. (2007) The Temporalization of Financial Markets: From Network to Flow. *Theory, Culture and Society*, no 24, pp. 116–138.
- Larcker D., Lys T. (1987) An Empirical Analysis of the Incentives to Engage in Costly Information Acquisition. *Journal of Financial Economics*, no 18, pp. 111–126.
- Lo A. (2008) *Hedge Funds An Analytic Perspective*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Lowenstein R. (2000) *When Genius Failed: The Rise and Fall of Long-term Capital Management*, New York: Random House.
- Luhmann N. (1993). *Risk: A Sociological Theory*, Berlin: De Gruyter.
- McCulloch W., Pitts W. (1943) A Logical Calculus of the Ideas Immanent in Nervous Activity. *Bulletin of Mathematical Biophysics*, no 5, pp. 115–133.
- MacKenzie D. (2006) *An Engine, Not a Camera: How Financial Models Shape Markets*, Cambridge, MA: MIT Press.
- MacKenzie D. (2008) End-of-the-World-Trade. *London Review of Books*, May 8.
- MacKenzie D. (2011) The Credit Crisis as a Problem in the Sociology of Knowledge. *American Journal of Sociology*, vol. 116, no 6, pp. 1778–1841.
- MacKenzie D., Millo Y. (2003) Constructing a Market, Performing Theory: The Historical Sociology of a Financial Derivatives Exchange. *American Journal of Sociology*, no 109, pp. 107–145.

- Merton R. K. (1968) *Social Theory and Social Structure*, New York: Free Press.
- Meyer J., Rowan B. (1978) Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony, *American Journal of Sociology*, vol. 83, no 2, pp. 340–363.
- Millo Y., MacKenzie D. (2009) The Usefulness Of Inaccurate Models: Towards An Understanding Of The Emergence Of Financial Risk Management. *Accounting, Organizations and Society*, no 34, pp. 638–653.
- Muniesa F. (2007) Market Technologies and the Pragmatics of Prices. *Economy and Society*, vol. 36, no 3, pp. 377–395.
- Officer M. S. (2007) Are Performance Based Arbitrage Effects Detectable? Evidence from Merger Arbitrage. *Journal of Corporate Finance*, no 13, pp. 793–812.
- Orlikowski W. (1992) The Duality of Technology: Rethinking the Concept of Technology in Organizations. *Organization Science*, no 3, pp. 398–427.
- Peirce C. S. (1998) *The Essential Peirce, Selected Philosophical Writings*, Vol. 2 (1893–1913), Bloomington; Indianapolis, IN: Indiana University Press.
- Preda A. (2006) Socio-Technical Agency in Coming Financial Markets: The Case of the Stock Ticker. *Social Studies of Science*, no 36, pp. 753–782.
- Salmon F. (2009) Recipe for Disaster: The Formula That Killed Wall Street. *Wired*, February 23, p. 83.
- Scharfstein D. S., Stein J. C. (1990) Herd Behavior and Investment. *American Economic Review*, vol. 80, no 3, pp. 465–479.
- Shiller R. J. (2000) *Irrational Exuberance*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Sidel R. (2001) Takeover Traders are Battered by GE-Honeywell Deal Fallout. *Wall Street Journal*, June 15, p. C1.
- Smith V. L., Suchanek G. L., Williams A. W. (1988) Bubbles, Crashes, and Endogenous Expectations in Experimental Spot Asset Markets. *Econometrica*, vol. 56, no 5, pp. 1119–1151.
- Spradley J. P. (1979) *The Ethnographic Interview*, New York, NY: Harcourt Brace Jovanovitch.
- Stark D. (2009) *The Sense of Dissonance: Accounts of Worth in Economic Life*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Taleb N. (2007) *The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable*, New York, NY: Random House.
- Tett G. (2009) *Fool's Gold. How Unrestrained Greed Corrupted a Dream, Shattered Global Markets and Unleashed a Catastrophe*, New York, NY: Simon & Schuster.
- Vaughan D. (1996) *The Challenger Launch Decision: Risky technology, culture and deviance at NASA*, Chicago, IL: The University of Chicago Press.

- Vidyamurthy G. (2004) *Pairs Trading: Quantitative Methods and Analysis*, Hoboken, NJ: Wiley Finance.
- Weiner N. (1948) *Cybernetics: Or Control and Communication in the Animal and the Machine*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Zaloom C. (2003) Ambiguous Numbers: Trading Technologies and Interpretation in Global Financial Markets. *American Ethnologist*, no 30, pp. 268–272.
- Zaloom C. (2009) How to Read the Future: The Yield Curve, Affect, and Financial Prediction. *Public Culture*, vol. 21, no 2, pp. 245–268.

Received: October 30, 2012.

Citation: Beunza D., Stark D. (2016) Ot dissonansa k rezonansu: kognitivnaya vzaimozavisimost' v finansovoy matematike [From Dissonance to Resonance: Cognitive Interdependence in Quantitative Finance]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 17, no 2, pp. 50–87. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2016-17-2.html> (in Russian).

РАСШИРЕНИЕ ГРАНИЦ

Р. Вагнер

Фискальная социология и теория государственных финансов. Исследовательское эссе¹



ВАГНЕР Ричард — профессор экономики им. Холберта Л. Харриса Университета Джорджа Мейсона. Адрес: 22030, США, штат Вирджиния, г. Фэрфакс, Университет-драйв, 4400.

Email: rwagner@gmu.edu

Перевод с английского под науч. редакцией Даниила Шестакова.

Публикуется с разрешения Издательства Института им. Гайдара.

В данной книге представлен альтернативный подход к концептуализации государственных финансов, который, по мнению автора, является частью социальной теории. Данный подход противопоставляется взгляду на государство и экономику, где они выступают автономными по отношению друг к другу сферами. С точки зрения Ричарда Вагнера, правительство выступает лишь одной из сторон тех взаимосвязанных пространств, в которых разворачиваются взаимодействия людей. Фискальная деятельность, таким образом, ассоциируется не столько с вмешательством государства в экономику, сколько с аренной для кооперации и конфликтов. Автор книги также подчёркивает важность эмерджентных процессов развития, движущим механизмом которого служит конфликт между людьми и их замыслами. Ричард Вагнер указывает, что книга отражает его личный взгляд на теорию государственных финансов, и полагает, что это будет интересно широкому кругу читателей.

Журнал «Экономическая социология» публикует первую главу книги «Контрастирующие архитектуры теории государственных финансов», где автор рассматривает два подхода к государственным финансам: господствующий и альтернативный. В рамках первого финансы трактуются как часть экономической системы, а в рамках второго они относятся к социальной теории. При этом автор видит необходимость во взаимодействии подходов.

Ключевые слова: фискальная социология; государственные финансы; государство и хозяйство; политическая экономия; эмерджентные процессы развития; рыночное равновесие.

1. Контрастирующие архитектуры теории государственных финансов

Философы науки больше, чем кто-либо ещё, склонны утверждать, что смысл, который мы извлекаем из наших наблюдений над реальностью, обусловлен ментальными структурами, или картами, используемыми нами для организации наблюдений. Это важное положение, сильно сказавшееся на

¹ *Источник:* Вагнер Р. (готовится к изданию) *Фискальная социология и теория государственных финансов. Исследовательское эссе.* М.: Изд-во Института Гайдара. Пер. с англ.: Wagner R. 2007. *Fiscal Sociology and the Theory of Public Finance. An Exploratory Essay.* Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA: Edward Elgar Cheltenham.

избрании архитектоники, или системообразующей структуры, теории государственных финансов. Мы все неминуемо являемся пленниками ментальных карт, которые применяем для осмысления наших наблюдений. В этом нет ничего плохого, поскольку подобное устройство мышления неизбежно. Ментальные карты способны фокусировать наши наблюдения на важных вопросах и помочь нам в отсеивании незначительных наблюдений. Но они могут также уводить нас от точного и ясного понимания избранного нами объекта исследования. По мнению человека нового тысячелетия, Солнце встает на востоке и заходит на западе. Сама эта формулировка возникает как часть ментальной карты, которая ставит Землю в центр Вселенной. Астрономы составляли карту небес, сверяя свои наблюдения небесных тел с птолемеевой ментальной картой. Когда наступило время Коперника с альтернативным вариантом, в котором Земля вращается вокруг Солнца, мы пришли к иному пониманию наших наблюдений над небесными телами. Всё ещё говоря о Солнце, встающем на востоке и заходящем на западе, мы знаем, что говорим фигурально, но не буквально.

В предисловии к своей эпохальной «Общей теории занятости, процента и денег» Джон Мейнард Кейнс [Keynes 1936] коснулся сложностей отхода от «привычных представлений». Он указывает, что «трудности не в новых идеях, а в освобождении от старых, которые проникли во все уголки сознания тех, кто был воспитан так же, как и большинство из нас»². Специфическим ментальным контекстом, в котором Кейнс формулировал свою критику, было конвенционально принятое и опирающееся на идею равновесных состояний теоретизирование (*equilibrium-based theorizing*), доминировавшее в экономике в его время. В соответствии с этой стандартной ментальной картой экономические наблюдения были измерением равновесных отношений между ценами и объёмом производства (*output*), что отражалось в понятии «стационарные состояния». По Кейнсу, общества и экономические системы являются какими угодно, но не стационарными. Они всё время находятся в движении. Кейнс стремился внести вклад в развитие альтернативной ментальной карты, сфокусированной на движении, а не на стационарности. Его работа, однако, впоследствии была интерпретирована как вклад в равновесное теоретизирование, и, как полагает Аксель Лейонхувуд [Leijonhufvud 1967], отличительные черты предлагаемого Кейнсом подхода были со временем утрачены. В связи с этим стоит отметить, что даже во время Коперника птолемеевы карты астрономических наблюдений с Землёй в центре продолжали успешно использоваться для объяснения соответствующих наблюдений.

Оставляя в стороне специфический контекст высказывания Кейнса, обратим внимание на то, что он обозначил важнейшую проблему: как наши мысли о феномене одновременно поддерживаются и скываются нашими ментальными картами. Ментальная карта, сконструированная для описания логики стационарных состояний, в которых экономическая жизнь продолжается непрерывно без изменений, вряд ли подходит для характеристики процессов постоянных инноваций и развития, когда определено только то, что стратегия топтания на месте в области коммерческой деятельности есть наикратчайший путь к провалу. Настоящая книга охватывает преимущественно процессы постоянного развития, а не равновесие стационарных состояний, как точно было показано Джейсоном Поттсом [Potts 2000]; её предметом является теория государственных финансов, а не общая экономическая теория. Проблема, которую обозначил Кейнс, довлела над областью государственных финансов, поскольку множество общих паттернов мышления о государственных финансах сформировались в то время, когда преобладали монархии, поэтому фискальная активность могла быть закономерно описана как отражающая результаты выбора монарха. Стили мышления, приобретшие свои очертания в период монархий, были перенесены на демократические режимы без достаточного внимания к кризису теории государственных финансов, спровоцированному соответствующими институциональными изменениями. Отсюда государства в большинстве случаев рассматриваются как субъекты, которые стоят за пределами социальной экономики и вмешиваются в неё. В противоположность этому, в настоящей книге демократические

² Цит. по: [Кейнс 2007: 41]. — Примеч. науч. ред.

государства рассматриваются как пространства участия внутри общественной экономики, как порядки упорядочения, а не организации, в соответствии с подходом Фридриха фон Хайека [Hayek 1973].

Порядки и организации: два окна фискальной теории

Объектом изучения науки о государственных финансах является бюджет, налоги и расходы государства. Утверждать, что составление бюджета образует объект изучения для исследователей фискального феномена, не означает сказать что-либо о типах вопросов, которые в поисках ответов на них переходят из исследования в исследование. Существуют различные наборы вопросов, которые исследователи в области финансов могут ставить и уже ставили в отношении к располагаемому ими фактическому материалу, и каждый такой вопрос представляет собой попытку взглянуть на феномен государственных финансов под определённым аналитическим углом.

Представьте себе две страны, равные по размеру населения, богатства и наличию демократически избранного парламента, но различные по размеру территории, объёму правительственной деятельности и балансу доходной и расходной частей бюджета. Возможно, правительство одной из стран финансирует свою деятельность с помощью пропорционального налога на доход, с низкой ставкой и широкой базой. Другое правительство финансирует себя с использованием прогрессивной шкалы налогообложения; с предельной ставкой, предположим, более 50%, с многочисленными привилегиями (освобождением от уплаты налогов), исключениями, вычетами, включёнными в налоговую базу. В части расходов одно правительство активно вкладывается в осушение болот и постройку метро, в то время как выплата пенсионных аннуитетов и помощь малоимущим организованы через страховые компании и благотворительные учреждения, функционирующие на рыночной основе. Другое правительство, напротив, расходует относительно мало на осушение болот и строительство подземки, но в большой степени включено в перераспределение богатства через широкий спектр программ пенсионного страхования и помощи малоимущим.

Какие вопросы может задать себе исследователь финансов при рассмотрении данной ситуации? В зависимости от типов вопросов, которые формулировались, подходящими окажутся различные концептуальные рамки, упорядочивающие мысль о финансовом феномене. Наиболее частой из используемых является та, в которой государство рассматривается как организация, имеющая собственные цели. Альтернативная теоретическая рамка — это та, в которой государство расценивается как порядок, согласовывающий действия бесчисленного количества участников, преследующих различные цели. Коммерческая компания есть организация: люди должны быть предварительно приглашены, чтобы вступить в организацию. Она может быть адекватно описана как преследующая собственные цели (такие, например, как максимизация собственного капитала предприятия), которые в той степени, в какой организация структурирована, оказываются целями действия индивидов, в неё входящих. Наконец, действия этих индивидов могут быть описаны как результат совершаемого исходя из поставленных целей выбора. Общества и рынки, однако, являются порядками, а не организациями, даже если имманентные им процессы имеют, как правило, вид организованных. Люди не нуждаются в приглашении к участию в рынке или обществе — они просто делают это. Рынки и общества не имеют целей — они лишь формируют пространства, заключающие в себе индивидов и организации, у которых есть цели. Общие структуры и последствия, возникающие в обществах и рынках изнутри, не являются продуктами выбора, но есть побочные продукты взаимодействия участников.

Преобладающая часть исследователей в области государственного бюджета имеет дело с государством как организацией. Безусловно, наличествуют существенные различия между исследователями в том, как они описывают цели, которые, по их мнению, государство преследует, или, как они думают, должно бы преследовать. Большинство таких исследователей рассматривают государство как организацию,

которая уже устраняет провалы рынка или которой следует это делать путём предоставления общественных благ и исправления последствий нерационального использования ресурсов, создаваемого экстерналиями. Другие исследователи рассматривают государство как организацию, которая в значительной степени разоряет аутсайдеров в пользу тех, кто контролирует государственный аппарат³. И в том, и в другом случае государство рассматривается как организация, фокусирующаяся на целях.

Государство, рассматриваемое через данную теоретическую рамку, ориентируется в своей деятельности на конкретные преследуемые им цели. В этом случае перед наукой о государственных финансах возникают две задачи: (1) предоставление государству консультаций в отношении его деятельности; (2) объяснение реакции участников рынка на эти действия. Финансовая деятельность рассматривается как экзогенное вмешательство государства в рыночную экономику, и задача исследователя состоит в отображении порождённых рынком откликов и последствий этих интервенций. В наши дни такая теоретическая рамка является наиболее широко используемой для анализа финансовой сферы. Например, правительство строит метро в одном направлении, тогда как адекватной альтернативой было бы проводить его в другом⁴. Расширение сети метро в этом направлении уменьшит время в пути, что повысит спрос и ценность земель, расположенных вдоль пути следования, особенно находящихся поблизости к выходам. В самом деле, повышение ценности земель даже может быть учтено при оценке стоимости, которую участники рынка вкладывают в это расширение. Экономисту удаётся, таким образом, приблизительно определить норму прибыли от расходов на расширение метро путём сопоставления добавленной стоимости земли с издержками⁵. В качестве альтернативы правительство может резко повысить налоги на алкоголь и табачную продукцию, в то время как будет расширять персональное освобождение от налога с тем, чтобы сохранить совокупный доход (*total revenue*) почти на прежнем уровне. Повторим ещё раз: участники рынка будут реагировать различно на это экзогенное налоговое установление. Между прочим, было бы резонным ожидать трансграничных торговых сделок, подделок налоговых марок и контрабанды в ответ на повышение налоговой ставки, причём сила этих ответных реакций варьировалась бы сообразно величине её повышения.

Аналитические попытки такого типа превалируют среди исследователей финансов. С начала существования бюджетной деятельности государства и изучения её применения к анализу рыночного взаимодействия исследователь рассматривает государство как сущность, экзогенную по отношению к социально-экономическому процессу. Государственные финансы есть, таким образом, ветвь прикладной микроэкономической теории, в которой бюджетные действия рассматриваются как экзогенные по своей природе шоки, последствия которых поддаются анализу. В то время как фискальные действия в большой степени кажутся индивидам экзогенными явлениями, такая аналитическая рамка не исчерпывает возможностей для аналитики в пределах демократической политики. Для наследственной монархии возможно рассматривать фискальные мероприятия как шоки экзогенного происхождения, внедрённые в общество правящим монархом. Для демократической политики, однако, не существует места, из которого такое экзогенное внедрение может быть произведено. Вторая аналитическая рамка побуждает теоретика исследовать происхождение фискальных мероприятий и объяснить модель государственного налогообложения и расходов. Линия метро сама себя не проложит; тем не менее линия метро была проложена благодаря некоторому процессу выбора или взаимодействия среди какой-либо группы граждан. Более того, повышенные налоги на алкоголь или табачные изделия, как и рост осво-

³ Резкий контраст между этими двумя взглядами представлен в работе крупных фискальных теоретиков второй половины XX века: [Buchanan, Musgrave 1999].

⁴ Конечно, существует множество возможных вариантов расширения метро. Различные программы расходов могут быть увеличены. Налоги могут быть снижены множеством способов.

⁵ Расширение метро может также снизить перегруженность транспорта и время в пути где-то в другом месте, что будет также включено в расчёт выгод и издержек.

бождений от налогов, не просто случаются внезапно, но происходят по той причине, что какой-то субъект или группа субъектов дали им произойти. Вызов для этой альтернативной схемы фискального анализа, которой мы в первую очередь заняты в настоящей книге, состоит в том, чтобы объяснить, как данные налоговые модели возникают и впоследствии изменяются.

Альтернативная аналитическая рамка приглашает исследователя к рассмотрению фискальных действий как продуктов институционально опосредованного взаимодействия людей, живущих в определённом обществе. Фискальное поведение индивида возникает из взаимодействия так же, как и рыночно-ориентированное поведение⁶. На этом этапе теория государственных финансов требует теоретического объединения с институциональной экономикой, ведь именно через институционально опосредованные отношения возникают и развиваются фискальные действия. Раз эти институционально опосредованные взаимоотношения становятся тесно связанными с построением теорий налогов, политические и налоговые институты занимают центральное положение в теории финансов сразу с двух точек зрения, как это было отмечено Джеймсом Бьюкененом [Buchanan 1967]: во-первых, институты налогообложения обеспечивают основу, которая формирует и накладывает ограничения на взаимодействия между участниками рынка; во-вторых, эти институты оспариваемы и подлежат изменению под воздействием процессов, доступных для аналитического изучения, что было показано с особой ясностью Сэмуэлем Боулзом и Гербертом Гинтисом [Bowles, Gintis 1993].

Два важных автора и их аналитические окна

Историю налоговых теорий Орхан Каяалп [Kayaalp 2004] упорядочивает сообразно пяти различным национальным аналитическим рамкам — английской, итальянской, немецкой, австрийской и шведской (мой обзор работы Каяалпа см.: [Wagner 2005]). Подход Каяалпа состоит в систематизации налоговых теорий соответственно национальному происхождению теоретиков, что, безусловно, заслуживает внимания, поскольку исследователи финансов часто избирают предметы рассмотрения, исходя из значимости таковых для места своего проживания. Исследователи из стран, где взимается налог на добавленную стоимость, более склонны черпать аналитический материал из данной формы налога, чем американские исследователи, где налог на добавленную стоимость есть только объект для умозрительных построений. Примеры, используемые исследователями финансов для анализа, как правило, отражают моменты специфического интереса тех стран, резидентами которых являются авторы, что без труда может быть показано сопоставлением выдающихся работ, написанных Битом Бланкартом [Blankart 1991] для Германии, Джорджио Брозियो [Brosio 1986] для Италии, Джоном Куллисом и Филиппом Джонсом [Cullis, Jones 1998] для Соединённого Королевства и Харви Розеном [Rosen 2005] для США.

Тем не менее из обзора работ Каяалпа становятся очевидными сопряжённость четырёх континентальных корпусов налогового знания и наличие ярких отличий между этими корпусами и британским направлением. Четыре группы континентальных исследователей используют одинаковую теоретическую рамку для организации фискальных исследований, в то время как британские исследователи — иную. Неслучайно Юрген Бакхауз и Ричард Вагнер [Backhaus, Wagner 2005a; 2005b] представляют современную теорию государственных финансов как дихотомию между континентальной и англо-саксонской ориентациями.

Отчётливое выражение данная дихотомия получила после переиздания классических, созданных в XIX веке, работ Кнута Векселля [Wicksell 1958] в Швеции и Фрэнсиса Эджворта [Edgeworth 1958] в Великобритании. Эджворт задаётся вопросом о том, как государству следует производить налогообложение, если оно при этом намерено щадить налогоплательщиков. Если налоговая нагрузка независима

⁶ Варианты на основе теории выбора и каталлактики описаны в работе: [Wagner 1997a].

от ставки сбора и предельная полезность падает с доходом, наименьшие совокупные жертвы со стороны налогоплательщиков, как предполагалось, соответствуют налогу, который урезает доход с наиболее высокодоходной группы до тех пор, пока выручка не поднимется до требуемого уровня. Конечно, Эджворт отметил, что это только первое приближение, поскольку попытка наложить 100%-ную предельную налоговую ставку уничтожила бы стимул зарабатывать эти доходы. Понимание этого факта позже было формализовано в том, что было названо теорией оптимального налогообложения, начало которой положил Фрэнк Рамсей [Ramsey 1927], и всесторонне проанализировано в множестве современных текстов (см., например: [Atkinson, Stiglitz 1980; Mirrlees 1994; Salanié 2003]). Проблема оптимального налогообложения рассматривается по аналогии с тем, как поровну поделить пирог, когда размер пирога уменьшается, поскольку большие куски могут быть сокращены и трансформированы в то, что изначально являлось меньшим куском. Если такая аналогия истолковывает бюджет как инструмент перераспределения богатства так, чтобы максимизировать некоторое понимание функции общественного благосостояния, то соответствующая литература склоняет нас в основном к умеренной налоговой ставке из-за допущения, что есть такой уровень повышения ставки налога, при котором желание платить его начнет сокращаться.

Безотносительно к частным представлениям об эластичности, вдохновлённое работами Эджворта направление фискальной теории истолковывает государство как автономного и выбирающего из альтернатив агента, разумное существо, которое вклинивается в общество с тем, чтобы реформировать то, что в противном случае развивалось бы самостоятельно, и то, что было бы создано в процессе открытой рыночной конкуренции. Подходящий метод анализа — сравнительная статика с фокусом на равновесных свойствах различных аллокативных вмешательств со стороны государства. Теория государственных финансов в традиции, заложенной Эджвортом, видит государство как автономное и реформирующее разумное существо и использует методологию сравнительной статистики для анализа и упорядочения конечных состояний, в отношении которых это существо осуществляет выбор. Разумеется, наличествует также финансовая литература, рассматривающая государства как неблагоприятные формы организации, хищнические формы внутри общества⁷. Предлагая неплохой противовес чересчур оптимистичному подходу к фискальной деятельности, вдохновленному Эджвортом, данная литература по-прежнему концептуализирует государство как целенаправленную организацию, а не институционально опосредованный порядок человеческого взаимодействия.

Викселль, в 1896 г. сожалеющий по поводу того, что «за некоторыми очень незначительными исключениями теория государственных финансов кажется сохраняющей посылки своего становления в XVII и XVIII веках, когда Европа управлялась неограниченной властью» [Wicksell 1958: 82], несомненно, отнёс бы своё недовольство и в адрес Эджворта, если бы не издал свои труды на год раньше последнего. Направление, заложенное Викселлем, резко контрастирует с направлением Эджворта во многих отношениях. По Викселлю, правительство не было автономным агентом социетального реформирования (*societal reformation*), хотя ему присущ к таковому повышенный интерес. В самом деле, реформирование, а не только объяснение, несомненно, было основной задачей фискальной теории Викселля. В этой теории государство рассматривалось как процесс взаимодействия, а не одушевлённое существо. Индивидуальные участники могли быть смоделированы как максимизирующие выгоду создания, но государство, по существу, являлось просто полем взаимодействия индивидов. В направлении, заданном Эджвортом, люди пишут свои части чернового варианта манускрипта о социальной жизни, а правительство затем пересматривает и шлифует этот манускрипт. По Викселлю, люди пишут манускрипт от начала до конца, а государство выступает лишь одной из многих инстанций, где он разрабатывается. Фискальный феномен возникает из взаимодействия между участниками, и эти взаимодействия формируют обычаи и привычки конституированием институциональных правил. Верный своему «катал-

⁷ См. образцовые исследования: [Brennan, Buchanan 1980; Usher 1992].

лактическому» подходу, Виксель комбинировал пропорциональное представительство с принципом анонимности на пути к размещению правительства и рынка в одной плоскости.

Виксель опасался разъединения между рассмотрением государства как процесса взаимодействия и уподоблением его живому существу. Носитель абсолютной власти осуществляет выбор и только удалённо вовлечён в процессы обмена (*catallactical processes*).

Если правительство — это арена обмена (*catallaxy*), объяснение наблюдаемых результатов становится более сложным делом, включающим паттерны взаимодействия между участниками, сформированными, в свою очередь, широким многообразием институтов и обычаев, которые сами в некоторой степени были образованы взаимодействиями в прошлом. Рассматривая государство как единую сущность, которая вмешивается в полиархически организованный рыночный процесс, ведёт к простым и лёгким в использовании моделям, Виксель также неверно представляет задачи организации государственного управления. Управленческая ситуация такова, что люди самостоятельно участвуют в управлении; не государство (*the state*) управляет людьми. Осознание этого разделения ведёт, как точно показал Винсент Остром, к пониманию полицентричности правления: различные государственные организации предоставляют арены для участия людей в управлении своими взаимоотношениями и действиями [Ostrom 1999].

Резкий обмен репликами проясняет ситуацию

Некоторые любопытные аспекты практического применения разных теоретических рамок, привлекаемых к рассмотрению фискального феномена, можно найти в двух рецензиях, написанных на книгу итальянского исследователя финансов Антонио де Вити де Марко. Их предметом стало издание 1934 г. «Принципов финансовой экономики» [De Viti de Marco 1934], вышедшее впервые в 1888 г. [De Viti de Marco 1888]. Это издание наряду с предшествовавшим немецким переводом 1928 г. было проанализировано Фредериком Бенхэмом в выпуске «Economica» от августа 1934 г. [Benham 1934]. Бенхэм начал с предположения о том, что книга де Вити, возможно, лучшее исследование по теории государственных финансов из когда-либо написанных. Далее он отметил, что влияние де Вити оказалось ограниченным областью самой Италии наряду, возможно, со скромным влиянием в Швеции. Бенхэм сравнил «Принципы...» де Вити с «Принципами экономической науки» Альфреда Маршалла — по широте охвата и глубине прозрений — и высказал мысль о том, что государственные финансы, находящиеся в Англии в печальном состоянии, могут быть оживлены через подход де Вити. Среди заслуживающих внимания фигур (*noteworthy figures*), осмысливавших это плачевное состояние, Бенхэм выделяет Ф. И. Эджворта и А. С. Пигу. Бенхэм сравнивает подход к государственным финансам у де Вити с распространённым в Англии, заявляя, что после английской теории государственных финансов обращение к труду де Вити похоже на последовательное посещение сначала выставки в Королевской Академии художеств в Лондоне, а затем — галереи с картинами Сезанна. Бенхэм отмечает, что «Новые принципы справедливого налогообложения» Кнута Викселля, впервые изданные в 1896 г., дополняют труд де Вити. Заканчивая свой обзор, его автор пишет о том, что недостаток английских переводов является большой неудачей и потерей для всех изучающих государственные финансы в англоговорящих странах.

Английский перевод де Вити вышел в свет в 1936 г. [De Viti de Marco 1936] и был отрецензирован в октябре 1937 г. в выпуске «Journal of Political Economy». Генри Саймонс начал свою рецензию со следующего наблюдения [Simons 1937]: «Итальянская литература о государственных финансах долгое время оценивалась очень высоко и была в большом почёте, но притязания на особое отношение во многом были основаны на её недоступности для тех из нас, кто испытывал языковые трудности. Переводы знаменитого трактата де Вити на немецкий и английский, таким образом, дважды нами приветствуются (Оба были отрецензированы Г. Саймонсом. — *Автор*), поскольку делают возможным

консенсус на информационно более полной основе как в отношении достоинств итальянской экономической школы, так и в отношении компетентности той интерпретации и оценки, которую она получила в других странах».

После первоначальных скептических замечаний Саймонс предлагает нашему вниманию своё суждение о том, что было им обнаружено в обсуждаемых переводах: «Внимательное чтение <...> побуждает рецензента согласиться с критиками, тщетно искавшими в этом труде глубокий анализ и проницательные выводы. “Принципы...” предстали перед ним не как великая книга, но как <...> памятник <...> путанице» [Simons 1937]. Саймонс продолжает: «Здесь нет ни одного раздела или главы, которые рецензент может честно посоветовать знающему студенту, находящемуся в поиске неподдельных прозрений и понимания (*understanding*)» [Simons 1937]. В заключение, полемизируя с обзором Бенхэма, Саймонс отмечает: «Если эта книга и “лучший труд по теории государственных финансов из тех, что когда-либо были написаны”, надеемся, что он и последний <...> Сказать, что он выделяется среди работ по данной теме, значит вынести резкое критическое суждение о качестве экономической мысли по одному из важнейших её направлений» [Simons 1937].

Это столкновение не может быть отнесено к сколько-нибудь глубокому идеологическому расколу в отношении желаемой степени участия государства. Оба рецензента, как и де Вити, поддерживают в целом ориентацию на классический либерализм в отношении рынка и политики. Столкновение, скорее, прямо отразило различные концептуализации того, что должна достичь теория государственных финансов. Для Саймонса теория служит прямым инструментом государственного управления. Цель теории государственных финансов — советы правительству относительно того, что необходимо предпринять, чтобы сделать общество лучше. Люди могут создавать первый набросок своей экономической жизни действиями на рынке, но задача правительства состоит в том, чтобы улучшить и довести до совершенства своё вмешательство в рыночную экономику. Государство само остаётся в стороне рыночного процесса и вклинивается в него в соответствии с логикой, не имеющей отношения к тому, что преследовалось в качестве цели участниками рыночного процесса.

В противоположность этому, де Вити рассматривал государственный бюджет через другую теоретическую рамку, в которой эти бюджеты возникают в соответствии с той же экономической логикой, что относится и к формированию рыночных паттернов и последствий с должным учётом разницы между двумя подходами. Де Вити стремился вникнуть в содержание и изложить аргументы, понять логику налогов и расходов, составляющих государственный бюджет. Его теория государственных финансов не задумывалась для прямого использования в качестве инструмента реформирования под началом государства. Она была, скорее, спроектирована как комплементарный компонент предприятия социальной теории, задача которой состоит в характеристике того, как такие универсальные экономические категории, как полезность, спрос, стоимость, обмен, предпринимательство, играют роль в управлении той сферы человеческих взаимоотношений и деятельности, которые организованы политически. Для страстного реформатора, каким является Генри Саймонс, непредубеждённость и беспристрастность де Вити и Бенхэма, должно быть, являются волнующим и, очевидно, с таким же успехом выводящим из себя обстоятельством.

В предисловии к своей работе де Вити объясняет, что рассматривает государственные финансы в их теоретическом аспекте, в то время как многие критики его работы истолковывают государственные финансы в их практическом аспекте управления государством. Саймонс, безусловно, ориентируется на практические аспекты управления государством, на предприятие, подобное тому, что в настоящее время называют дизайном экономических систем. Целью налоговых теорий была разработка улучшений в системах социально-экономического порядка. Наука о государственных финансах включает применение экономической теории к частным вопросам государственного управления. Напротив, де

Вити рассматривает государственные финансы как теоретическую дисциплину, цель которой состояла в объяснении наблюдаемых принципов государственного управления. Государственные финансы были ветвью социального теоретизирования и не подотраслью дизайна экономических систем. Для де Вити направление приложения сил, посвящённое данной области, должно быть объяснено сообразно с теми же базовыми принципами, что и используются при характеристике производства корма для собак, томатного сока или брачного консультирования.

В то время как дихотомия между системным дизайном и социальным теоретизированием является категоричной, вышеупомянутые направления занимают законное место во всеобщей системе человеческой мысли. В противоположность кажущейся непримиримости двух подходов, воссозданной рецензентами, нет нужды в том, чтобы принимать один из них, одновременно отказывая второму в правомерности. Государственные финансы — это конвенциональный термин, описывающий два различных направления деятельности: (1) участие в государственном управлении и (2) построение теории общества и социетального процесса. Настоящая книга не отклоняется от курса де Вити, предполагающего рассмотрение государственных финансов как отрасли наук об обществе (*social theorizing*), специальным объектом которой является та часть (*portion*) социальной активности, что организована с помощью государственных должностей и соответствующих процессов.

Фокус на социальной теории, кроме того, конечно, более основателен, чем на системном дизайне. Этот последний руководствуется предположением о том, что институты суть правила, которые определяют последствия для общества, и, значит, могут быть заменены путём трансформации институциональных правил. Социальная теория, однако, предостерегает от совершения скачка от правил к результатам взаимодействия. В 1919 г. Соединённые Штаты приняли правила, запрещающие производство и потребление алкогольных напитков. Это изменение правил тем не менее внесло малую лепту в уменьшение оборота алкоголя, в то же время спровоцировав рост насилия, взяточничества и подпольной торговли⁸. Среди прочего, социальное теоретизирование исследует область охвата и пределы проектирования системы. И сухой закон в 1920-х гг., и попытки запрещения рекреационного использования психоактивных веществ в настоящее время отыгрываются совсем по-другому, чем попытки регулировать автомобильный поток в городах. Социальная теория может давать применимое на практике знание (*instruction*) о вариативной способности системного дизайна изменять социальные последствия на предсказуемый манер. Она также может обеспечивать проникновение в суть создания и долгосрочного сохранения мер, которые, как всякий запрет, являются в сильнейшей мере (*rampantly*) разрушительными.

Государство и рынок: разобщающее видение

Объектом критики Викселля была модель политической экономии, в которой индивиды управляют своими частными действиями посредством рыночных отношений и автономное государство вмешивается в рыночную экономику. Многие исторические факты представляют собой примеры, применительно к которым кажется, что данная разобщающая модель политической экономии работает достаточно точно. Часто приписываемое Людовику XIV утверждение «Государство — это я» есть предельный пример модели разобщающей политической экономии, представленной и в современной литературе по оптимальной системе налогообложения в рамках экономической теории благосостояния. Исследование государственных финансов Рагхбендой Джа достаточно типично в этом отношении, поскольку начинается с предположения, что «экономика общественного сектора представляет собой изучение государственного вмешательства в рынок» [Jha 1998: xii].

Для наследственных монархий как одной из форм абсолютистского государства, возможно, разумно

⁸ См., например: [Benson, Rasmussen 1991; Miron, Zwiebel 1991; Thornton 1991].

моделировать субъектов как соотносимых друг с другом в рамках рыночной экономики и моделировать правителей как вмешивающихся в рыночную экономику и рассматривающих её на собственных условиях. Короли могут, конечно, значительно различаться по результатам сделанного ими выбора, но фискальный феномен в любом случае возникнет именно из их выбора. Одно направление теории государственных финансов, акцентированное на выборе, главными инициаторами которого являются Эджворт и Рамсей, предпринимало попытки установить нормы для некоторого относительно благосклонного правителя, что проиллюстрировано максимумами минимизации избыточного бремени налогообложения. Другое направление теории государственных финансов, основанное на теории выбора и представленное Амилькаре Пувиани [Puviani 1903], предпринимало попытки описать максимы, являющиеся эвристиками, с помощью которых правитель или правящая клика могли максимизировать текущую стоимость своих владений (*personal account*). В обоих случаях государство концептуализировалось как автономная сущность, по собственному решению вмешивающаяся в рыночные отношения, но с различными функциями полезности правителя.

На рисунке 1 в виде графической схемы показана разобщающая модель политической экономики. Круги обозначают отдельных граждан, а квадраты — представителей правящей элиты или, возможно, королевскую семью. В данной схеме правящие круги показаны как взаимосвязанные, чтобы продемонстрировать, что они действуют как единый актор (или, что эквивалентно, как сбалансированная совокупность лиц). Король и его семья могли бы стать социологической конкретизацией такой аналитической конструкции. Напротив, отдельные граждане, соотносящиеся один с другим в пределах рыночной экономики, формируют неполную сеть, что соответствует формулировке Джейсона Поттса для моделирования процессов постоянного развития [Potts 2000]. Двойная стрелка обозначает вмешательство государства в экономику; одно направление относится к требованию выручки со стороны правителя, тогда как другое показывает согласие субъектов с этим требованием. Данная аналитическая модель очень хорошо отражает характерные черты наследственной монархии. Также она хорошо соответствует ориентации системного дизайна современной налоговой теории, в которой экзогенное государство вмешивается в устройство рынка.

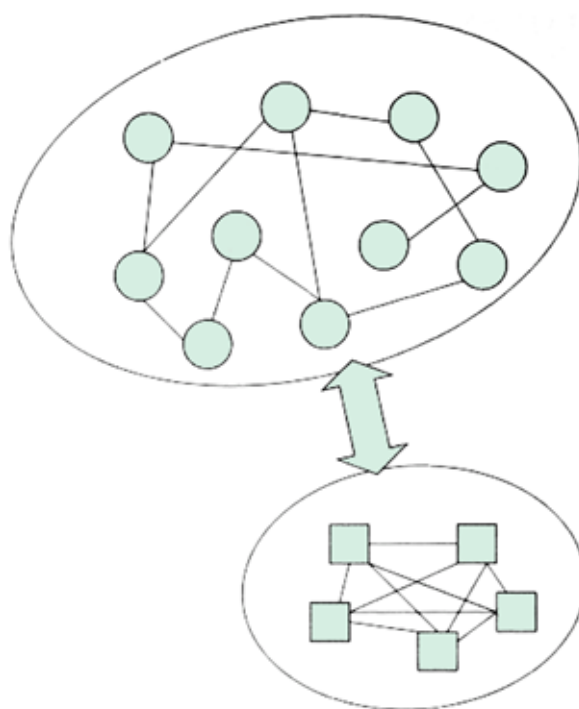


Рис. 1. Разобщающая модель политической экономики

В рамках данного направления аналитическая программа теории государственных финансов содержит два основных компонента. Один компонент есть следствие стремления формулировать стандарты или критерии просвещённого вмешательства. Надо отметить, что данная литература не писалась под презумпцией того, что правители обязательно просветленны, и тем более под презумпцией того, что таковы большинство из них. Если оставить в стороне те формулировки, которые мы находим у Пувиани [Puviani 1903], то, очевидно, выглядит естественным, что такие логические рассуждения должны быть направлены, скорее, на благожелательный, чем на злонамеренный, стандарт. Содержательные разногласия сопровождали формулирование таких стандартов, но сами эти разночтения относились к тому, в чём будет состоять благожелательное по существу вмешательство в рыночно организованные модели и его последствия. Субъект интервенции должен находиться вне рыночного процесса и не может возникнуть внутри его или участвовать в нём. Или, иначе и согласно Бьюкенену [Buchanan 1959], фискальный эксперт может просто продвигать план изменений, исходя из предположения, что это в целом выгодно, причём корректность этой гипотезы проверяется впоследствии по степени согласия, полученного от общества.

Вторым аналитически выделенным компонентом теории государственных финансов в рамках разобщающей политической экономии является анализ свойств различных фискальных мер. Теория государственных финансов в её разъединяющей версии имеет два аналитических уровня. Первый имеет отношение к формулированию норм; второй относится к последствиям фискальных вмешательств, имеющих место в действительности. На уровне нормативного анализа может быть выдвинуто требование, чтобы фискальные меры уменьшали неравенство, которое возникает в процессе рыночного взаимодействия. Положительный уровень (*the positive level*) анализа рассматривает действительные финансовые меры для определения их влияния на перераспределение. В той мере, в какой благожелательные власти управляют обществом на первом уровне, результаты положительного анализа на втором уровне будут даже подтверждать решения, сделанные на первом уровне, или приведут к модификациям этих вариантов.

Кажется разумным моделировать фискальные действия некоторого абсолютного правителя с помощью теории выбора⁹. Эти фискальные действия представляют собой результаты выбора данных правителей, и наблюдение за такими результатами приведёт к пониманию предпочтений и ценностей данных правителей. Модель, воспроизведённая на рисунке 1, соответствует специфическому типу общества, где правители оторваны и остаются в стороне от общества, которым правят. Общества с демократическими политиями, которые, однако, не соответствуют рисунку 1 из-за разобщённости рынка и государства, ведут к возникновению связующей политической экономии, как это объясняет Ричард Вагнер [Wagner 2006].

Государство и рынок: связующий взгляд

Поскольку наследственная монархия вытесняется демократическим или республиканским режимом, трансформация отношения между правителями и рынком происходит в связующей структуре общества. Королевские династии утратили свои земли и привилегии, их представители поступают на работу и становятся относительно обычными людьми. Разделение между правителями и управляемыми размылось. В схеме ситуации после такой эрозии квадраты и круги, показанные ранее на рисунке 1, соединены, чтобы образовать общество, изображённое на рисунке 2. Государство более не является созданием, которое осуществляет управление обществом, поскольку представляет собой порядок и целенаправленную организацию. Конечно, всегда возможно агрегировать действия различных кругов,

⁹ Даже понятие абсолютного правителя является концептуальной абстракцией, как это раскрывает Норберт Элиас в своём рассмотрении социальных отношений в придворном обществе [Elias 1982; 1991]. (См. также [Элиас 2001a; 2001b]. — *Примеч. ред.*).

изображенных на рисунке 2, и ссылаться на этот агрегат как отражающий нечто, называемое *продуктом государства*.

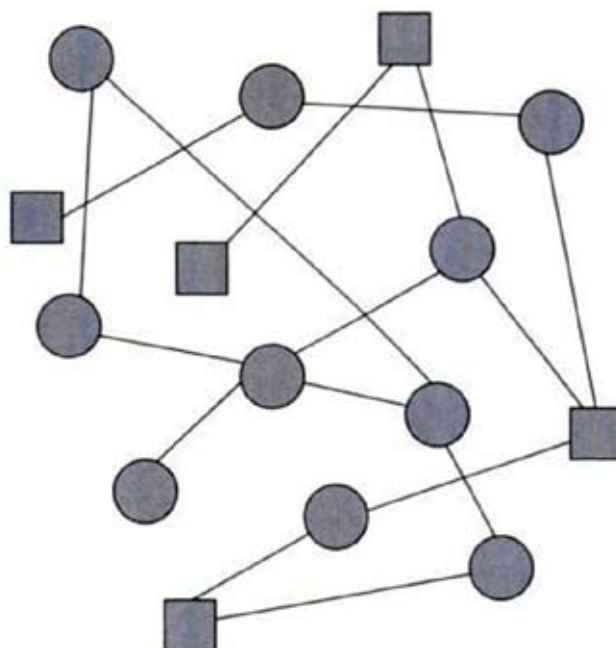


Рис. 2. Связующая политическая экономия

И эта ситуация отличается от агрегирования всех кругов и обозначения результата как *продукта рынка*. Рисунок 1 подразумевает общество со строгим разделением на правящих и управляемых; рисунок 2 — общество, где одни члены правящей династии занимают политические позиции, тогда как другие — коммерческие и промышленные. Брат может быть политиком, тогда как сестра занимается коммерцией. Повсюду в стране — в классных комнатах, клубных помещениях, в церкви — вы найдёте представителей всех видов деятельности.

В рамках связующей политической экономии государство не является разумным существом, которое вторгается в рыночную экономику, но, скорее, представляет собой институциональный процесс или место общественно-политической жизни, где люди взаимодействуют друг с другом. Социологическая теория государственных финансов есть изучение средств, используемых людьми для самоуправления. Этим мы не хотим сказать, что всё, что делает государство, приемлемо для каждого. Мы хотим сказать только, что деятельность государства проистекает из общества и те же мотивы и побуждения, которые порождают деятельность государства, производят также и с таким же успехом и рыночную активность.

Различие между разобщающим и связующим взглядами может быть проиллюстрировано простым примером. Где-то в городе создаётся предприятие, которое предоставляет услуги широкополосного доступа в Интернет для жителей города. Какой интерес представляет данное предприятие для теории государственных финансов? В рамках разъединяющего подхода предприятие по предоставлению широкополосного Интернета будет рассмотрено с одной из некоторых возможных телеологических перспектив. Например, кто-то будет защищать такой проект как средство компенсации предполагаемых провалов рынка. А другой может оспорить эти притязания, как это проиллюстрировано Джозефом Бастом [Bast 2002]. Муниципальное предприятие может быть охарактеризовано не столько как компенсация провалов рынка, сколько как средство субсидирования политически лояльным клиентам и

сторонникам. Так или иначе, запуск муниципальной широкополосной сети будет рассматриваться как интервенционистский акт, последствия которого могут подлежать телеологическому анализу: тогда как одни аналитики могут приписывать этому действию усовершенствование рыночного механизма, другие станут описывать его как искажение рынка.

Напротив, социологическая теория государственных финансов будет стремиться в первую очередь к исследованию создания такого предприятия. За созданием предприятия стоит предпринимательский акт. Капитал, задействованный для реализации предприятия, мог быть использован иначе. Точно так же как у капитала есть стоимость, в случае государственных финансов должна быть и предполагаемая выручка. Безусловно, в случае муниципального предприятия нет явных акционеров. Тем не менее его никогда бы не создали без обещания выручки его спонсорам. Вызов для теории государственных финансов в её связующей версии состоит в характеристике финансового предпринимательства в соответствии с той же, по существу, экономической логикой, которая используется для характеристики рыночных предприятий, с соответствующим учётом относящихся к делу институциональных различий между сферами рынка и государства (*market squares and public squares*). Вызов для социологической теории государственных финансов состоит в объяснении смысла и разумных причин государственного участия в экономике, возникшего внутри общества; в объяснении того, как возникновение этого участия приобретает структуру и реализуется при помощи институционально опосредованных отношений.

Публичное, частное и организация правления

Теория общественных благ является одним из важнейших оснований, на которых была воздвигнута теория государственных финансов; по крайней мере, по отношению к разобщающей версии этой теории. Дихотомия между частными и общественными благами, кажется, непосредственно отображается в дихотомии между рынками и правительствами как способами организации экономики; рынки организуют предложение частных благ, а правительства — предложение общественных благ. Попытка работать с этой дихотомией породила множество исследований и обсуждений о публичном или частном характере многочисленных товаров и услуг; большинство из них относительно безрезультатны и (или) неубедительны.

Теоретическая дихотомия слишком категорична, как это показано у П. Самуэльсона [Samuelson 1954; 1955]. Совокупный спрос на частные блага определён сложением величин спроса различных индивидов. Для общественных благ тем не менее всё произведённое одинаково доступно для каждого. Если само производство товара осуществляется с тем, чтобы сделать его доступным для всех, можно обоснованно удивляться тому, как его производство будет оплачено. Кто-то доказывает, что пока общественные блага помещены за некоторое ограждение, рынки могут организовывать свой спрос, и проблемы, порождаемые общественными благами, исчезают. Но не до конца. По крайней мере, проблемы сохраняются с точки зрения паретовской экономики благосостояния. Ограждение не допустит к общественному благу тех, кто не готов платить входную плату. Но исключение кого-либо из потребления блага не влияет на издержки, отсюда следует, что это исключение нарушает стандартные условия первого порядка для Парето-эффективности.

Пока кинозал не забит людьми, показ в нём фильма является общественным благом. Если вместимость составляет 500 мест и 300 человек заплатят за вход по 5 дол., исход будет неэффективным по Парето ровно до тех пор, пока есть люди, которые согласны пойти на сеанс менее чем за 5 дол. Однако обозначить эту ситуацию как неэффективную не означает, что есть какой-то лучший способ организации предложения фильмов. Прежде всего, частный владелец кинозала имеет сильные стимулы увеличивать число зрителей до тех пор, пока итоговая предельная выручка превышает предельные издержки

ки, которые сами по себе предполагаются равными нулю в теоретических формулировках. Что это означает? То, что некоторая система дифференцированного ценообразования (*multiple pricing*) будет типичной для данных обстоятельств (см. [Brancato, Wagner 2004]), и неплохой иллюстрацией этого является огромное разнообразие тарифов авиакомпаний на один перелёт. Это не подразумевает того, что максимизация выручки даёт такой результат распределения ресурсов, который является Парето-эффективным. Просто нет способа это вычислить, и в понимании этого лежит основная болезненная слабость распространённой дихотомии между общественными и частными благами, её неспособность разрешать в приемлемом ключе вопросы, относящиеся к организации и производительной деятельности в обществе.

Есть многочисленные случаи, когда схожие предприятия организуются обоими способами — на рыночный и на политически обусловленный манер: существуют как частные госпитали, так и государственные; теннисные корты и площадки для гольфа, организованные как государством, так и на основе рыночных договорённостей. То же верно для парков, библиотек и образовательных сервисов. Существуют поддерживаемые государством предприятия, которые помогают людям изучать иностранные языки, а также рыночные, которые делают то же. Аналогично и с предоставлением охранных услуг. Словом, теория общественных благ свыглядит лишь слабо связанной с феноменом государственных финансов. Дихотомия между общественными и частными благами видится органично отражающей разъединение между областями, с государством, предоставляющим общественные блага, и рыночными организациями, предоставляющими частные блага. Однако такое разъединение в целом не соответствует действительности.

Возможно, сама дихотомия между частными и общественными благами является обезоруживающим фактором, в частности, в результирующем сдвиге внимания от вопросов институциональной организации к вопросам размещения ресурсов¹⁰. Пространство публичного, конечно, широко. Наибольшая экономическая активность свойственна организованным общественным пространствам. Места торговли — это общественные пространства. Публичное возникает всякий раз, когда объединяется множество людей. Во многих случаях организация публичного находится в постоянном изменении, что может быть проиллюстрировано на покупателях розничного магазина; тем не менее эти клиенты образуют публику. Любой, кто был потревожен в театре кем-то, разговаривающим рядом, может подтвердить, что просмотр спектакля в театре есть публичное действие в отличие от домашнего просмотра. Однако обычно организация и управление большим разнообразием общественных кругов обеспечиваются в открытой и полицентрической форме, а не через иерархическое упорядочение, предполагаемое теорией общественных благ.

Для связующей политической экономии институциональные схемы управления располагаются на авансцене аналитического внимания, в то время как вопросы о размещении ресурсов составляют аналитический бэкграунд. Ресурсы всё же не могут разместить себя сами. Только люди способны это сделать, что и происходит внутри институциональной рамки, которая принуждает, упрощает и направляет такие усилия. Объект исследования для связующей политической экономии — то, как люди участвуют через правительство, чтобы достичь различных целей, более того, при осознании, что люди преследуют различные частные интересы. Фискальный феномен, точно так же как и рыночный, возникает через взаимодействие людей. Это взаимодействие может быть выгодным для каждого или почти для каждого, но может быть выгодным только для некоторых, зато затратным для многих других. Государство — это просто связка контрактных и властно-подчинённых отношений, где все участвуют в разной степени и не всегда добровольно. Мера, в которой данные отношения являются контрактными или властно-подчинёнными, зависит от наличия базовой или готовой к применению структуры управления.

¹⁰ Конструктивную попытку сформулировать теорию государственных финансов на основе институционального устройства см.: [Buchanan 1968].

Хорошо говорить, что налоги есть цена, которую мы платим за цивилизацию. Это не означает, однако, что взаимоотношения между гражданами и государством те же самые, что и между клиентами и часто ими посещаемыми торговыми точками. Клиент может отказаться от покупки или вернуть дефектный, а также неустроивший его товар. В политике таких возможностей нет. Слова о том, что цивилизация была оценена слишком дорого, и отказ от уплаты только приведут протестующего в тюрьму. И нет, безусловно, смысла в том, чтобы просить о компенсации, заявляя, что предложения (*offerings*) государства не были так хороши, как его обещания.

Говорить от лица каталлактического подхода (*catallactical approach*) к государственным финансам означает только то, которые этот феномен возникает в процессе взаимодействия между людьми, теми же самыми людьми, что взаимодействуют друг с другом в рамках рыночной экономики. Множество явлений в области государственных финансов, конечно, возникают через принуждение и не через неподдельное согласие. Этот аспект давления был акцентирован в значительном количестве итальянских исследований государственных финансов, что было отмечено Джеймсом Бьюкененом и Ричардом Вагнером [Buchanan 1960; Wagner 2003]. А каталлактический подход в отношении организации экономики публичного сектора ведёт прямо к концептуализации полицентричных государственных финансов. В рамках этой концептуализации наличествует открытая конкуренция внутри публичной сферы в вопросах организации и деятельности предприятий, которые оказывают услуги клиентам и предлагают часть дохода спонсорам; такая конкуренция опосредована институциональной рамкой гражданского управления внутри публичной площадки.

Широкое рассмотрение полицентричной публичной экономики ведёт к пониманию того, что множество разных предприятий вовлечены в предоставление услуг в рамках публичного пространства. Как показывает Винсент Остром, неверно, будто вода поставляется или рыночными организациями, или государствами [Ostrom 1962]. Скорее, ситуация такова, что есть несметное количество различных предприятий, поставляющих воду, и они функционируют в соответствии с некоторым количеством организационных рамок. Это прямое основание для того, чтобы концептуализировать отрасль коммунальных услуг (*municipal service industry*), как это было сформулировано у Винсента Острома, Шарля Тибу и Роберта Уоррена [Ostrom, Tiebout, Warren 1961] и конкретизировано Винсентом Остромом [Ostrom 1973].

Ресурсы не разместят сами себя; не смогут присвоить себе функции. Это могут делать только люди, что они и делают, заключённые в институциональные механизмы, которые проводят и ограничивают то, что люди знают и как они поступают. Правительство — это просто подкласс из мириад арен человеческого взаимодействия в публичной сфере; эти взаимодействия создают широкое разнообразие предприятий; некоторые создавались в рыночной среде, другие — в политической с различной степенью комплементарности и сотязательности между предприятиями. В рамках социологической теории государственных финансов учреждение и последующая поддержка политических предприятий наряду с их отношениями с рыночными предприятиями составляют фокус аналитических усилий.

Теория государственных финансов, основанная на предприятиях

Важнейшим элементом анализа в теории государственных финансов, с точки зрения предприятий, является политическое предприятие, представляющее собой политический аналог фирмы в контексте рыночной теории. То, что мы называем государством или правительством, не есть само по себе предприятие. Это, скорее, арена, на которой создаются, существуют, функционируют и даже ликвидируются предприятия. Все предприятия — это общественные образования; в них входит множество людей, публика. Назвать эту множественность публичной не означает, что она учреждает государство в смысле, используемом в теории общественных благ. Существуют многочисленные специфические пути,

через которые управление мириадами общественных объединений (*publics*), составляющих общество, может быть конституировано; изучение форм таких объединений — сфера наук о человеческом объединении.

Мириады объединений, которые существуют в обществе, составляют его предприятия. Эти предприятия организованы, в свою очередь, в рамках ряда (*variety*) различных арен, сфер интересов. Теоретическая экспозиция чистой рыночной экономики постулирует одну специфическую арену для организации предприятий. Это арена, характеризующаяся частной собственностью и правом заключать договоры (*liberty of contract*). Безусловно, в действительности частная собственность не абсолютна, и право заключать договоры ограничено по многим направлениям, как это будет показано более полно в главе 2.

Тем не менее мы можем рассматривать рынок как абстрактное понятие, обозначающее, среди прочего, рамку принципов и правил человеческого взаимодействия, через которую люди могут стремиться организовать предприятие и продвигать его.

Но рынок не единственная арена, внутри которой могут быть организованы предприятия. Политика представляет собой другую арену. Винсент Остром [Ostrom 1962] описывает, как организация водоснабжения подразумевает и рыночные, и политически организованные предприятия. Взаимодействия между различными рыночными организациями могут быть комплементарными или соревновательными; такими же способны быть и взаимоотношения между политически организованными предприятиями. К тому же сходные принципы комплементарности и соревновательности могут характеризовать отношения между рыночными и политическими предприятиями. Политически и рыночно организованные предприятия влияют друг на друга несметным количеством способов. Некоторые из этих отношений производят широкое, повсеместное продвижение. Другие ведут к продвижению одних людей за счет других, проявляясь как принуждение в деятельности политических предприятий. Независимо от частного характера таких взаимодействий, государство предстаёт не агентом, способным к выбору, но связкой или ареной контрактных или властно-подчинённых отношений. В любом случае использование таких универсальных экономических категорий, как спрос, цены, доходы и предпринимательство, было бы полезным в объяснении функционирования и управления политическими предприятиями, как характеризующих обычную коммерческую активность и отношения, несмотря на то что они покажут себя по-разному применительно к различиям институциональных рамок.

Достаточно легко думать о городской индустрии перевозок как включающей многих различных участников. Для начала предположим, что все участники связаны добровольными отношениями в рыночной экономике. Соответственно, одни люди могут перемещаться на собственных автомобилях каждый день, тогда как другие — основывать компании, предоставляющие услуги такси или лимузина. Кроме того, есть люди, которые создадут автобусный сервис, монорельс, попробуют учредить подземный транспорт. Все эти предприятия могут быть управляемы в частном порядке компаниями, нацеленными на получение прибыли (*profit-seeking companies*). Но если так, то это будет производной чертой процесса, а не чем-то продиктованным заранее. Не исключено также наличие некоторых кооперативов, участвующих в индустрии, и даже с долей муниципальной собственности.

Перспектива муниципальной собственности рождает возможные конфликты между предприятиями, организованными на политической и рыночной основах, что было осознано Маффео Панталеони и тщательно разработано Ричардом Вагнером [Pantaleoni 1911; Wagner 1997b]. Для спонсируемых государством предприятий есть один выход: участие в полицентричном социетальном процессе на тех же условиях, что и для других участников. Это потребует от муниципально спонсируемых транзитных

предприятий борьбы за клиентов на тех же основаниях, что и другие предприятия. Правительства, однако, могут субсидировать предприятия, которые в противном случае придут к краху в ситуации открытой конкуренции с частными предпринимателями. Они могут также наложить ограничения возможностей на конкурирующие предприятия, как это трактуется Даниелем Клейном [Klein 1997]. Соревновательная способность организованных в частном порядке автобусных компаний может деградировать при требовании для них обслуживать маршруты и расписания, которые являются невыгодными. Соревновательная способность муниципальной компании по перевозкам может быть усилена ограничением количества парковочных мест, например, рядом с зданиями в центре города. Наличествует неограниченное число путей для использования государством налогообложения и прочего регулирования, с тем чтобы обеспечить преимущества в безопасности для предприятий, которые оно спонсирует, по сравнению с другими предприятиями, функционирующими в обществе.

Высказывание о том, что правительство обеспечивает преимущества предприятиям, которые оно субсидирует, необязательно означает негативное оценочное суждение. Несколько убедительных аргументов были выдвинуты при объяснении того, как и почему рыночная организация, занимающаяся городскими перевозками, может соответствовать стандартным требованиям рыночного провала. Например, Роджер Шерман утверждает, что частная собственность на автомобили создаёт предубеждение против использования возможностей общественного транспорта [Sherman 1967]. Однажды принятое решение о приобретении собственного автомобиля, предполагает со стороны пассажира сравнение между автомобилем и общественным транспортом на основе предельных издержках использования автомобиля, тогда как цена на проезд в общественном транспорте может включать затраты на амортизацию капитального оборудования. Излагая сходную аргументацию, Дональд Шуп утверждает, что предоставление бесплатных парковочных мест в городских районах подобным образом негативно влияет (*bias*) на общественный транспорт [Shoup 2005]. Но эти аргументы попадают в сферу системного дизайна, тогда как данная книга следует социально-теоретическому направлению, цель которого состоит в целостной характеристике паттернов деятельности, предпринимаемой в рамках публичного пространства.

В рамках социально-теоретической ориентации политическое предприятие предоставляет начальную точку анализа. В любой момент времени общество содержит некоторую сеть предприятий. Одни из них организованы посредством участия в пространстве рынка, другие — посредством пространства политики. Одной из аналитических задач является объяснение характерных черт экологии предприятий, существующей в обществе. Стандартная дихотомия между общественными и частными благами мало поможет в реализации этой задачи. Прежде чем решать данную аналитическую задачу, необходимо рассмотреть место собственности в теории государственных финансов. Чистая теория рыночной экономики базируется на идеализации универсальной частной собственности и полной свободе заключения договоров. Феномен государственных финансов, однако, основан на отрицании подобных идеализаций. Существует несколько значимых несоответствий между теорией рыночной экономики и теорией государственных финансов, к которым в первую очередь следует обращаться перед тем, как начать экспозицию социологической теории государственных финансов.

Краткий экскурс в предмет и метод

Готовя еду, вы не представляете, как обойтись без специй и приправ, но понимаете, что эти ингредиенты занимают лишь второстепенное место в процессе приготовления пищи. Методология, казалось бы, занимает позицию, близкую к специям и приправам: она превосходна, но нельзя допустить, чтобы она перекрыла вкус пищи. Методологические вопросы будут исследоваться на протяжении всей этой книги, но одно резюмирующее утверждение может быть полезным и на этом этапе, чтобы избежать непонимания в том, что я собираюсь сделать в этой книге, поскольку данная работа отличается от большинства современных исследований по государственным финансам как сущностно, так и методо-

логически. Существуют четыре связанные темы, значимые методологически, которые важны для этой книги и отделяют данную работу от многих исследований по государственным финансам: (1) рассмотрение двунаправленного взаимоотношения между разумом и обществом в противоположность воззрению, полагающему разум независимым от общества; (2) акцент, скорее, на моделировании «изнутри наружу» (*inside-out*), а не на «снаружи внутрь» (*outside-in*); (3) фокусировка на процессах развития, но не на равновесных состояниях; и (4) приятие приоритета разумной постижимости над предсказанием как исходный предмет (*object*) фискальной и социальной теорий¹¹.

В большинстве случаев в теоретических работах по экономике разделяются идеи Джорджа Стиглера и Гэри Беккера [Stigler, Becker 1977] относительно того, что мнения и намерения людей — их разум — независимы или автономны, если рассматривать их по отношению к социальным взаимодействиям. Меня же интересуют двунаправленные отношения между разумом и обществом, поэтому я использую идеи Георга Зиммеля [Simmel 1978], Вильфредо Парето [Pareto 1935] и Норберта Элиаса [Elias 1982; 1991]¹². С одной стороны, взаимодействие разумов создаёт и трансформирует социальные структуры; с другой стороны, данные структуры направляют и оформляют цели, выбираемые людьми, и те средства, которые употребляются для их достижения. Подобно Тони Лоусону [Lawson 1997; 2003], я отношусь к разуму и обществу как к объективно существующим (*real*) категориям бытия, и в таком случае общество не может быть редуцировано к индивиду, хотя оно не может существовать без его членов. Объектно ориентированное программирование предлагает понимание этого момента, и в качестве примера такого понимания можно привести вычислительную модель автомобильных «пробок» Митчелла Резника [Resnick 1994]. В этой модели все автомобили постоянно движутся вперёд, а «пробка» перемещается назад. Последняя представляет собой полноправный объект, отличный от конкретных автомобилей, даже если те её и составляют. То же самое и с отношением между разумом и обществом.

Рассуждение о людях отличается от рассуждения о термитах или деревьях, поскольку люди — внутри объекта, о котором рассуждают. Изучая термитов или деревья, нет иной возможности, кроме как наблюдать за ними извне, делая заключения о том, что происходит в их внутреннем мире, и единственной проверкой на разумность суждений может быть некоторая мера связи между гипотезами теории и наблюдаемыми результатами. Напротив, в отношении наук о человеке рассуждения для достижения общих выводов возможны изнутри. В самом деле, большинство рассуждений об обществе могут быть проведены только с этих позиций. Утверждение, что люди стремятся к эффективности в применении средств достижения целей, не является выводом из наблюдения со стороны или вмешательства, но, скорее, характерной чертой, выведенной из самоанализа. Чтобы быть уверенным, рассуждение «изнутри наружу» служит инструментом, который необходимо использовать с осторожностью из-за опасности того, что его применение может вылиться в битву противостоящих друг другу предрассудков и интуиций. Тем не менее существует множество утверждений об успешном действии, которое может быть вразумительно проинтерпретировано в терминах чистой логики выбора, поскольку такая логика хорошо укладывается в логику успешного поведения. Мы знаем изнутри: люди не намерены провалить то, что они пытаются сделать.

Равновесие ощутимо, даже если, возможно, к индивиду применяется специфическое определение, подразумевающее внутреннюю согласованность индивидуального спланированного паттерна поведения относительно привлечения средств следования целям. Совершенно другое дело — применять определения равновесия к обществам. Общество не является живым существом, от которого мы мо-

¹¹ Отсылаю читателя к работам, которые я считаю особо ценными в этом отношении: [Stonier, Bode 1937; Bode 1943; Mises 1966: 1–199 (особенно); Lachmann 1971; 1977]. (См. также: [Мизес 2005]. — *Примеч. науч. ред.*)

¹² См. также [Элиас 2001а; 2001б]. — *Примеч. науч. ред.*

жем ожидать согласованности поступков; скорее, это — арена взаимодействия акторов. Верно, что социальные процессы протекают в целом упорядоченно, хотя не всегда, и никогда — полностью. Люди стремятся к успешному действию, и долгие годы развивали различные обычаи и конвенции, которые упрощают подобный успех. В то время как в общественной жизни многое связано с постоянством, есть и частные, относительно краткие периоды времени, турбулентные в изрядной мере, обнаруживающие себя в прибыли и потере капиталов. По моему мнению, наиболее основополагающие черты социальной жизни — не повторение, репродукция или стагнация, но созидание, инновация и турбулентность. Вызов для фискальной теории, как и для социальной в целом, состоит в приложении умпостигаемого аспекта социальной жизни и паттернов к обстановке протяжённого во времени и турбулентного развития.

Решение интерпретировать умпостигаемую социальную жизнь в терминах преследования людьми своих планов, конечно, несколько контрастирует с требованиями о том, что теория должна предсказывать социальные последствия. Конечно, следующий месяц будет значительно похож на этот, и из-за наличия таких регулярностей возможны слабые формы предсказания. Например, достаточно легко предсказать, что государство, которое повышает налог на алкоголь или табак, обнаружит, что его резиденты всё в большей мере участвуют в подпольной экономике. Но социальная интеракция даёт результат даже больший, что иллюстрируется усилением взяточничества, жестокости и правового нигилизма. Эти другие последствия — в большей степени продукты взаимодействия, чем прямого выбора, хотя, в принципе, их можно было бы отнести к категории «прогноз». Тем не менее, выражаясь прагматически, масштаб того, что выясняется прогностически, уже того, что может быть рассмотрено умозрительно.

То, что мы в состоянии прогнозировать, ограничено доступностью созданной вовне информации, тогда как наша способность понимания гораздо шире. Кроме того, прогнозирование поражено проблемой знания, которая не затрагивает умпостижение. Можно искать прогноз социальных паттернов на следующий месяц, исходя из того, что люди знают сейчас. Однако пока люди живут, они учатся, что, в свою очередь, изменяет их поведение, и, таким образом, подрывается основание для ранее сделанного прогноза. Ясность равновесия устойчивого состояния даёт путь к пониманию силы начавшегося развития. Прогноз — это разумный стандарт для любой закрытой системы, к которой относится равновесие. Но для открытой системы, характеризующейся неустойчивостью, внедрившейся параллельно с новшеством, соответствующая цель теоретической деятельности состоит в том, чтобы разумно интерпретировать социальную жизнь в терминах преследования индивидами собственных целей в рамках социального окружения.

Литература

- Кейнс Дж. М. 2007. *Общая теория занятости, процента и денег. Избранное*. М.: ЭКСМО.
- Мизес Л. фон. 2005. *Человеческая деятельность: трактат по экономической теории*. Челябинск: Социум.
- Элиас Н. 2001а. *О процессе цивилизации: Социогенетические и психогенетические исследования*. М.; СПб.: Университетская книга.
- Элиас Н. 2001b. *Общество индивидов*. М.: Праксис.
- Atkinson A. B., Stiglitz J. E. 1980. *Lectures on Public Economics*. New York: McGraw-Hill.
- Backhaus J. G., Wagner R. E. 2005a. *From Continental Public Finance to Public Choice: Mapping Continuity*.

History of Political Economy Annual Supplement. 37: 314–332.

- Backhaus J. G., Wagner R. E. 2005b. Continental Public Finance: Mapping and Recovering a Tradition. *Journal of Public Finance and Public Choice*. 23: 43–67.
- Bast J. L. 2002. *Municipally Owned Broadband Networks: A Critical Evaluation*. Chicago: Heartland Institute.
- Benham F. 1934. Review of Principii di Economia Finanziaria. *Economica*. 1: 364–367.
- Benson B. L., Rasmussen D. W. 1991. The Relationship between Illicit Drug Enforcement Policy and Property Crimes. *Contemporary Policy Issues*. 9: 106–115.
- Blankart C. B. 1991. *Offentliche Finanzen in der Demokratie*. Munich: Franz Vahlen.
- Bode K. 1943. Plan Analysis and Process Analysis. *American Economic Review*. 33: 348–354.
- Bowles S., Gintis H. 1993. The Revenge of Homo Economicus: Contested Exchange and the Revival of Political Economy. *Journal of Economic Perspectives*. 7: 83–102.
- Brancato K., Wagner R. E. 2004. Inefficient Market Pricing: An Illusory Economic Box. *Journal of Public Finance and Public Choice*. 22: 3–13.
- Brennan G., Buchanan J. M. 1980. *The Power to Tax: Analytical Foundations of a Fiscal Constitution*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Brosio G. 1986. *Economia e Finanza Pubblica*. Rome: La Nuova Italia Scientifica.
- Buchanan J. M. 1959. Positive Economics, Welfare Economics, and Political Economy. *Journal of Law and Economics*. 2: 124–138.
- Buchanan J. M. 1960. The Italian Tradition in Fiscal Theory. In: Buchanan J. M. *Fiscal Theory and Political Economy*. Chapel Hill: University of North Carolina Press; 24–74.
- Buchanan J. M. 1967. *Public Finance in Democratic Process*. Chapel Hill: University of North Carolina Press.
- Buchanan J. M. 1968. *The Demand and Supply of Public Goods*. Chicago: Rand McNally.
- Buchanan J. M., Musgrave R. A. 1999. *Public Finance and Public Choice: Two Contrasting Visions of the State*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Cullis J., Jones P. 1998. *Public Finance and Public Choice*. 2nd ed. Oxford: Oxford University Press.
- Edgeworth F. Y. 1958 [1897]. The Pure Theory of Taxation. In: Musgrave R. A., Peacock A. T. (eds) *Classics in the Theory of Public Finance*. London: Macmillan; 119–136.
- Elias N. 1982. *The Civilizing Process*. New York: Pantheon Books.

- Elias N. 1991. *The Society of Individuals*. Oxford: Basil Blackwell.
- Hayek F. A. 1973. *Rules and Order*. Chicago: University of Chicago Press.
- Jha R. 1998. *Modern Public Economics*. London: Routledge.
- Kayaalp O. 2004. *The National Element in the Development of Fiscal Theory*. Houndmills, UK: Palgrave Macmillan.
- Keynes J. M. 1936. *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. New York: Harcourt, Brace.
- Klein D. B. 1997. *Curb Rights: A Foundation for Free Enterprise in Urban Transit*. Washington: American Enterprise Institute.
- Lachmann L. 1971. *The Legacy of Max Weber*. Berkely, CA: Glendessary Press.
- Lachmann L. 1977. *Capital, Expectations, and the Market Process*. Kansas City: Sheed Andrews and McMeel.
- Lawson T. 1997. *Economics and Reality*. London: Routledge.
- Lawson T. 2003. *Reorienting Economics*. London: Routledge.
- Leijonhufvud A. 1967. *On Keynesian Economics and the Economics of Keynes*. Oxford: Oxford University Press.
- Miron J. A., Zwiebel J. 1991. Alcohol Consumption during Prohibition. *American Economic Review, Proceedings*. 81: 242–247.
- Mirrlees J. A. 1994. Optimal Taxation and Government Finance. In: Quigley J. M., Smolensky E. (eds) *Modern Public Finance*. Cambridge, MA: Harvard University Press; 213–231.
- Mises L. von. 1966. *Human Action*. 3rd ed. Chicago: Regnery.
- Ostrom V. 1962. The Water Economy and Its Organization. *Natural Resources Journal*. 2: 55–73.
- Ostrom V. 1973. *The Intellectual Crisis in American Public Administration*. Tuscaloosa, AL: University of Alabama Press.
- Ostrom V. 1999. Polycentricity. In: McGinnis M. D. (ed.) *Polycentricity and Local Public Economics*. Ann Arbor: University of Michigan Press; 52–74, 119–138.
- Ostrom V., Tiebout C. M., Warren R. 1961. The Organization of Government in Metropolitan Areas: A Theoretical Inquiry. *American Political Science Review*. 55: 831–842.
- Pantaleoni M. 1911. Considerazioni sulle Proprieta di un Sistema di Prezzi Politici. *Giornale degli Economisti*. 42: 9–29, 114–133.
- Pareto V. 1935. *The Mind and Society: A Treatise on General Sociology*. New York: Harcourt Brace.

- Potts J. 2000. *The New Evolutionary Microeconomics: Complexity, Competence, and Adaptive Behaviour*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Puviani A. 1903. *Teoria della Illusione Fianziaria*. Palermo: Sandron.
- Ramsey F. P. 1927. A Contribution to the Theory of Taxation. *Economic Journal*. 37: 47–61.
- Resnick M. 1994. *Turtles, Termites, and Traffic Jams: Explorations in Massively Parallel Microworlds*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Rosen H. S. 2005. *Public Finance*. 7th ed. New York: McGraw-Hill.
- Salanié B. 2003. *The Economics of Taxation*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Samuelson P. A. 1954. A Pure Theory of Public Expenditure. *Review of Economics and Statistics*. 36: 387–389.
- Samuelson P. A. 1955. Diagrammatic Exposition of a Theory of Public Expenditure. *Review of Economics and Statistics*. 37: 350–356.
- Sherman R. 1967. A Private Ownership Bias in Transit Choice. *American Economic Review*. 57: 1211–1217.
- Shoup D. C. 2005. *The High Cost of Free Parking*. Chicago: American Planning Association.
- Simmel G. 1978 [1900]. *The Philosophy of Money*. London: Routledge.
- Simons H. C. 1937. Review of First Principles of Public Finance. *Journal of Political Economy*. 45: 712–717.
- Stigler G. J., Becker G. S. 1977. De Gustibus non est Disputandum. *American Economic Review*. 67: 76–90.
- Stonier A., Bode K. 1937. A New Approach to the Methodology of the Social Sciences. *Economica*. 4: 406–424.
- Thornton M. 1991. *The Economics of Prohibition*. Salt Lake City: University of Utah Press.
- Usher D. 1992. *Welfare Economics of Markets, Voting, and Predation*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Viti de Marco de A. 1888. *Il Carattere Teorico dell' Economia*. Rome: Pasqualucci.
- Viti de Marco de A. 1934. *Principii di Economia Finanziaria*. Turin: Giulio Einaudi.
- Viti de Marco de A. 1936. *First Principles of Public Finance*. London: Jonathan Cape.
- Wagner R. E. 1997a. Choice, Exchange, and Public Finance. *American Economic Review, Proceedings*. 87: 160–163.

- Wagner R. E. 1997b. Parasitical Political Pricing, Economic Calculation, and the Size of Government. *Journal of Public Finance and Public Choice*. 15: 135–146.
- Wagner R. E. 2003. Public Choice and the Diffusion of Classic Italian Public Financeю. *Il Pensiero Economico*. 11: 271–282.
- Wagner R. E. 2005. Review of Orhan Kayaalp's The National Element in the Development of Fiscal Theory. *Journal of the History of Economic Thought*. 27: 223–226.
- Wagner R. E. 2006. Choice, Catallaxy, and Just Taxation: Contrasting Architectonics for Fiscal Theorizing. *Social Philosophy and Policy*. 23: 235–254.
- Wicksell K. 1896. *Finanztheoretische Untersuchungen*. Jena: Gustav Fischer.
- Wicksell K. 1958 [1896] A New Principle of Just Taxation. In: Musgrave R. A., Peacock A. T. (eds) *Classics in the Theory of Public Finance*. London, Macmillan; 72–118.

BEYOND BORDERS

Richard E. Wagner

Fiscal Sociology and the Theory of Public Finance. An Exploratory Essay (an excerpt)

WAGNER, Richard E. —
the Holbert L.

Harris Professor of
Economics, George Mason
University. Address: 4400
University Drive, Fairfax,
Virginia 22030, USA.

Email: rwagner@gmu.edu

Abstract

This book presents an alternative approach to public finance, which supposedly refers to general social theory. This approach contrasts with the perspective that regards state and economy as autonomous and independent spheres. According to Richard Wagner, “government” refers to a set of spaces where social interactions proceed and unfold. Fiscal activities should be associated less with state intervention in the economy than with arenas for cooperation and conflicts. The author stresses the importance of emergent processes of development driven by conflicts between people and their plans. Wagner points out that this book presents his personal view on the theory of public finance and hopes that it will attract a wide audience.

The Journal of Economic Sociology is publishing the first chapter, “Contrasting Architectonics for a Theory of Public Finance.” In the first chapter, Wagner discusses two contrasting approaches to public finance: the predominant and alternative approaches. The former treats finance as a part of economic system. The latter treats it as a form of social theorizing. The author supposes that a dialog between these two approaches is necessary.

Keywords: fiscal sociology; public finance; state and economy; political economy; emergent process of development; market equilibrium.

References

- Atkinson A. B., Stiglitz J. E. (1980) *Lectures on Public Economics*, New York: McGraw-Hill.
- Backhaus J. G., Wagner R. E. (2005a) From Continental Public Finance to Public Choice: Mapping Continuity. *History of Political Economy Annual Supplement*, no 37, pp. 314–332.
- Backhaus J. G., Wagner R. E. (2005b) Continental Public Finance: Mapping and Recovering a Tradition. *Journal of Public Finance and Public Choice*, no 23, pp. 43–67.
- Bast J. L. (2002) *Municipally Owned Broadband Networks: A Critical Evaluation*, Chicago: Heartland Institute.
- Benham F. (1934) Review of Principii di Economia Finanziaria. *Economica*, no 1, pp. 364–367.
- Benson B. L., Rasmussen D. W. (1991) The Relationship between Illicit Drug Enforcement Policy and Property Crimes. *Contemporary Policy Issues*, no 9, pp. 106–115.
- Blankart C. B. (1991) *Offentliche Finanzen in der Demokratie*, Munich: Franz Vahlen.

- Bode K. (1943) Plan Analysis and Process Analysis. *American Economic Review*, no 33, pp. 348–354.
- Bowles S., Gintis H. (1993) The Revenge of Homo Economicus: Contested Exchange and the Revival of Political Economy. *Journal of Economic Perspectives*, no 7, pp. 83–102.
- Brancato K., Wagner R. E. (2004) Inefficient Market Pricing: An Illusory Economic Box. *Journal of Public Finance and Public Choice*, no 22, pp. 3–13.
- Brennan G., Buchanan J. M. (1980) *The Power to Tax: Analytical Foundations of a Fiscal Constitution*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Brosio G. (1986) *Economia e Finanza Pubblica*, Rome: La Nuova Italia Scientifica.
- Buchanan J. M. (1959) Positive Economics, Welfare Economics, and Political Economy. *Journal of Law and Economics*, no 2, pp. 124–138.
- Buchanan J.M. (1960) The Italian Tradition in Fiscal Theory. Buchanan J. M. *Fiscal Theory and Political Economy*, Chapel Hill: University of North Carolina Press, pp. 24–74.
- Buchanan J. M. (1967) *Public Finance in Democratic Process*, Chapel Hill: University of North Carolina Press.
- Buchanan J. M. (1968) *The Demand and Supply of Public Goods*, Chicago: Rand McNally.
- Buchanan J. M., Musgrave R. A. (1999) *Public Finance and Public Choice: Two Contrasting Visions of the State*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Cullis J., Jones P. (1998) *Public Finance and Public Choice*, 2nd ed., Oxford: Oxford University Press.
- De Viti de Marco A. (1888) *Il Carattere Teorico dell' Economia*, Rome: Pasqualucci.
- De Viti de Marco A. (1934) *Principii di Economia Finanziaria*, Turin: Giulio Einaudi.
- De Viti de Marco A. (1936) *First Principles of Public Finance*, London: Jonathan Cape.
- Edgeworth F. Y. (1958 [1897]) The Pure Theory of Taxation. *Classics in the Theory of Public Finance* (eds. R. A. Musgrave, A. T. Peacock), London: Macmillan, pp. 119–136.
- Elias N. (1982) *The Civilizing Process*, New York: Pantheon Books.
- Elias N. (1991) *The Society of Individuals*, Oxford: Basil Blackwell.
- Elias N. (2001a) *O protsesse tsivilizatsii: Sotsiogeneticheskie i psikhogeneticheskie issledovaniya* [The Civilizing Process], Moscow; St. Petersburg: Universitetskaja kniga (in Russian).
- Elias N. (2001b) *Obshchestvo individov* [The Society of Individuals], Moscow: Praksis (in Russian).
- Hayek F. A. (1973) *Rules and Order*, Chicago: University of Chicago Press.

- Jha R. (1998) *Modern Public Economics*, London: Routledge.
- Kayaalp O. (2004) *The National Element in the Development of Fiscal Theory*, Houndmills, UK: Palgrave Macmillan.
- Keynes J. M. (1936) *The General Theory of Employment, Interest, and Money*, New York: Harcourt, Brace.
- Keynes J. M. (2007) *Obshchaya teoriya zanyatosti, protsenta i deneg. Izbrannoe* [The General Theory of Employment, Interest, and Money. Selected]. Moscow: EKSMO (in Russian).
- Klein D. B. (1997) *Curb Rights: A Foundation for Free Enterprise in Urban Transit*, Washington: American Enterprise Institute.
- Lachmann L. (1971) *The Legacy of Max Weber*, Berkely, CA: Glendessary Press.
- Lachmann L. (1977) *Capital, Expectations, and the Market Process*, Kansas City: Sheed Andrews and McMeel.
- Lawson T. (1997) *Economics and Reality*, London: Routledge.
- Lawson T. (2003) *Reorienting Economics*, London: Routledge.
- Leijonhufvud A. (1967) *On Keynesian Economics and the Economics of Keynes*, Oxford: Oxford University Press.
- Miron J. A., Zwiebel J. (1991) Alcohol Consumption during Prohibition. *American Economic Review, Proceedings*, no 81, pp. 242–247.
- Mirrlees J. A. (1994) Optimal Taxation and Government Finance. *Modern Public Finance* (eds. J. M. Quigley, E. Smolensky), Cambridge, MA: Harvard University Press, pp. 213–231.
- Mises L. von (1966) *Human Action*, 3rd ed., Chicago: Regnery.
- Mises L. von (2005) *Chelovecheskaya deyatel'nost': traktat po ekonomicheskoy teorii* [Human Action. A Treatise on Economic Theory], Chelyabinsk: Sotsium (in Russian).
- Ostrom V. (1962) The Water Economy and Its Organization. *Natural Resources Journal*, no 2, pp. 55–73.
- Ostrom V. (1973) *The Intellectual Crisis in American Public Administration*, Tuscaloosa, AL: University of Alabama Press.
- Ostrom V. (1999) Polycentricity. *Polycentricity and Local Public Economics* (ed. M. D. McGinnis), Ann Arbor: University of Michigan Press, pp. 52–74; 119–138.
- Ostrom V., Tiebout C. M., Warren R. (1961) The Organization of Government in Metropolitan Areas: A Theoretical Inquiry. *American Political Science Review*, no 55, pp. 831–842.
- Pantaleoni M. (1911) Considerazioni sulle Proprieta di un Sistema di Prezzi Politici. *Giornale degli Economisti*, no 42, pp. 9–29; 114–133.

- Pareto V. (1935) *The Mind and Society: A Treatise on General Sociology*, New York: Harcourt Brace.
- Potts J. (2000) *The New Evolutionary Microeconomics: Complexity, Competence, and Adaptive Behaviour*, Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Puviani A. (1903) *Teoria de/la Illusione Fianziaria*, Palermo: Sandron.
- Ramsey F. P. (1927) A Contribution to the Theory of Taxation, *Economic Journal*, no 37, pp. 47–61.
- Resnick M. (1994) *Turtles, Termites, and Traffic Jams: Explorations in Massively Parallel Microworlds*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Rosen H. S. (2005) *Public Finance*, 7th ed., New York: McGraw-Hill.
- Salanié B. (2003) *The Economics of Taxation*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Samuelson P. A. (1954) A Pure Theory of Public Expenditure. *Review of Economics and Statistics*, no 36, pp. 387–389.
- Samuelson P. A. (1955) Diagrammatic Exposition of a Theory of Public Expenditure. *Review of Economics and Statistics*, no 37, pp. 350–356.
- Sherman R. (1967) A Private Ownership Bias in Transit Choice. *American Economic Review*, no 57, pp. 1211–1217.
- Shoup D. C. (2005) *The High Cost of Free Parking*, Chicago: American Planning Association.
- Simmel G. (1978 [1900]) *The Philosophy of Money*, London: Roulledge.
- Simons H. C. (1937) Review of First Principles of Public Finance. *Journal of Political Economy*, no 45, pp. 712–717.
- Stigler G. J., Becker G. S. (1977) De Gustibus non est Disputandum. *American Economic Review*, no 67, pp. 76–90.
- Stonier A., Bode K. (1937) A New Approach to the Methodology of the Social Sciences. *Economica*, no 4, pp. 406–424.
- Thornton M. (1991) *The Economics of Prohibition*, Salt Lake City: University of Utah Press.
- Usher D. (1992) *Welfare Economics of Markets, Voting, and Predation*, Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Wagner R. E. (1997a) Choice, Exchange, and Public Finance. *American Economic Review, Proceedings*, no 87, pp. 160–163.
- Wagner R. E. (1997b) Parasitical Political Pricing, Economic Calculation, and the Size of Government. *Journal of Public Finance and Public Choice*, no 15, pp. 135–146.

Wagner R. E. (2003) Public Choice and the Diffusion of Classic Italian Public Finance. *Il Pensiero Economico*, no 11, pp. 271–282.

Wagner R. E. (2005) Review of Orhan Kayaalp's The National Element in the Development of Fiscal Theory. *Journal of the History of Economic Thought*, no 27, pp. 223–226.

Wagner R. E. (2006) Choice, Catallaxy, and Just Taxation: Contrasting Architectonics for Fiscal Theorizing. *Social Philosophy and Policy*, no 23, pp. 235–254.

Wicksell K. (1896) *Finanztheoretische Untersuchungen*, Jena: Gustav Fischer.

Wicksell K. (1958 [1896]) A New Principle of Just Taxation. *Classics in the Theory of Public Finance* (eds. R. A. Musgrave, A. T. Peacock), London, Macmillan, pp. 72–118.

Received: March 16, 2016.

Citation: Wagner R. (2016) Fiskal'naya sotsiologiya i teoriya gosudarstvennykh finansov. Issledovatel'skoe esse [Fiscal Sociology and the Theory of Public Finance. An Exploratory Essay]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 17, no 2, pp. 88–115. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2016-17-2.html> (in Russian).

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ОБЗОРЫ

Д. Х. Ибрагимова

Деньги, гендер, власть в домохозяйстве: концептуальные подходы¹



ИБРАГИМОВА Дилъра Ханифовна — кандидат исторических наук, доцент, заместитель заведующего кафедрой экономической социологии департамента социологии, старший научный сотрудник Лаборатории экономико-социологических исследований Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Россия, Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

Email: dibragimova@hse.ru

В многочисленной литературе, посвящённой анализу процессов, образующих триаду «деньги — власть — неравенство», понятию «власть» отводится основная роль, что с причинно-следственной точки зрения объяснимо и закономерно. Если же субъектом изучения является семья (домохозяйство)², то исследование указанных процессов дополняется (осложняется) тем, что в них всегда участвуют представители разного пола, как биологического, так и социально-культурного (гендера). А большинство исследователей, занимающихся гендерной проблематикой, солидарны в том, что гендерные отношения — это отношения власти. В чём состоит специфика семейных властных отношений и как они взаимосвязаны с управлением деньгами? Поиску ответа на этот вопрос посвящена данная статья, цель которой состоит в определении основных направлений исследований, связанных не только с концептуализацией указанных понятий, но и частично с их эмпирической операционализацией. В первой части обзора рассматриваются модели власти, предложенные С. Льюксом, М. Фуко, П. Бурдьё, обсуждаются вопросы, связанные с дефинициями понятия «финансовая власть», и способы её операционализации применительно к семейным отношениям. Во второй части рассматриваются экономические и социологические концепции, которые выявляют и объясняют детерминанты властных отношений. Третья часть статьи посвящена анализу происходящих ныне изменений в гендерном порядке и их возможном влиянии на композицию властных функций в семье.

Ключевые слова: власть; гендер; деньги; неравенство; домохозяйство; социология финансового поведения.

¹ Статья подготовлена в ходе проведения исследования (№ 15-01-0066) в рамках Программы «Научный фонд Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ)» в 2015–2016 гг. и с использованием средств субсидии на государственную поддержку ведущих университетов Российской Федерации в целях повышения их конкурентоспособности среди ведущих мировых научно-образовательных центров, выделенной НИУ ВШЭ.

² Здесь необходимо пояснение. Домохозяйство, как правило, определяется через совместность проживания и расходов на ведение домашнего хозяйства, а семья — через отношения родства, брака или зависимости. Если семья проживает на одной площади, то её границы могут совпадать с границами домохозяйства, однако часто эти конфигурации не соответствуют друг другу. В данном случае под семьёй (домохозяйством) мы подразумеваем так называемую экономическую семью, то есть группу людей, объединённых родственными отношениями, совместно проживающих и делящих расходы на питание, коммунальные услуги и другие нужды. Подчеркнём, что мы говорим не о совместном ведении бюджета, то есть не о том, как делятся расходы, а о том, что у семьи есть общие расходы.

Введение

Равенство и (или) неравенство мужчин и женщин — давняя проблема (как социальная, так и исследовательская), в которой можно выделить три основных направления, различающихся по степени изученности в литературе [Ferree 1990]: (1) занятость на рынке труда; (2) распределение домашних обязанностей; (3) контроль над семейным бюджетом. И если вопросы, связанные с гендерной дискриминацией в трудовых отношениях (как внутри домохозяйства, так и вне его), давно привлекают внимание исследователей, то проблемы распределения финансовой власти внутри семьи, экономической зависимости и финансовой депривации одного из супругов (особенно если речь идёт не о повседневных расходах, а о сбережениях, инвестициях и кредитах) относительно недавно вошли в поле зрения социологов.

Принято считать, что вследствие более длительного существования в России, чем в западных странах, традиции женской занятости, а также декларируемого принципа равенства полов во всех сферах, истоки которого относятся к советскому периоду, российские семьи в большей степени, чем, к примеру, британские или американские, придерживаются системы общего пула в управлении финансами. Например, в исследовании С. Кларка говорится о том, что более 80% российских домохозяйств привержены системе общего или частичного пула управления деньгами, на основании чего делается вывод о культурной укоренённости российских практик совместного управления семейными финансами даже при одном работающем супруге [Clarke 2002]. Однако уже в наших предыдущих исследованиях [Ибрагимова 2012; Ibragimova, Guseva 2016] эта цифра была значительно скорректирована, и говорить о гомогенности практик управления семейными финансами не приходится: эгалитарной модели управления бюджетом придерживаются около половины семей (46%); четверть семей идентифицируют сложившуюся у них систему с женским управлением, 23% — с мужским. Вместе с тем совместное управление финансами необязательно означает общее главенство супругов в семье. Например, данные показывают, что только 41% респондентов, выбравших систему общего пула, и 45% сторонников частичного пула указали, что их в равной степени с супругом (супругой) можно назвать главой семьи, при этом половина как мужчин, так и женщин в этих семьях признают первенство мужа. Одновременно даже в семьях с доминирующей ролью жены в управлении бюджетом треть женщин называют мужа главой семьи, а почти 60% мужчин согласны с ними в этом. Предварительный анализ глубинных интервью, проведённых в 2013 г. в 92 семьях (с каждым из супругов в отдельности), показывает, что, когда речь заходит о крупных покупках, долгосрочном финансовом планировании (в том числе о кредитах и сбережениях), эгалитарные принципы отступают — слово мужа оказывается весомее. Отсюда возникает вопрос: если говорить о финансовой власти в целом, а не только о практиках управления деньгами, то кому принадлежит власть в российских семьях? Чтобы ответить на него, надо концептуализировать не только само понятие «власть» (в том числе финансовая) применительно к семейной сфере, но и понятие «гендер», на основе которого формируются социальные ожидания и паттерны семейно-властных отношений.

Цель настоящего обзора состоит в определении основных направлений исследований, связанных не только с концептуализацией указанных понятий, но и частично с их эмпирической операционализацией. В первой части обзора рассматриваются модели власти, предложенные С. Льюксом, М. Фуко и П. Бурдьё, обсуждаются вопросы, связанные с дефинициями понятия «финансовая власть», и способы её операционализации применительно к семейным отношениям. Во второй части мы обращаемся к экономическим и социологическим концепциям, которые выявляют и объясняют детерминанты властных отношений. Третья часть статьи посвящена анализу изменений, ныне происходящих в гендерном порядке, и их возможному влиянию на композицию властных функций в семье.

Власть

Власть как асимметрия: модель С. Льюкса

В литературе существуют различные определения власти, но большинство из них основываются на веберовской традиции, объясняющей власть через конфликт, господство и подчинение. После издания книги С. Льюкса [Lukes 1974] стало общепринятым выделять три основные интерпретации («взгляда») власти в рамках данного подхода [Ледяев 1998: 79].

Первый уровень, или «одномерный взгляд», как определяет его С. Льюкс, подразумевает, по Р. Далю, «нечто такое: *A* обладает властью над *B* в такой степени, в какой он может заставить *B* сделать нечто, что *B* иначе не сделал бы» (цит. по: [Lukes 1974: 12]). Акцент здесь делается на изучении конкретного, наблюдаемого поведения, а именно на том, как пишет Н. Полсби, «кто в действительности побеждает при принятии решений» [Lukes 1974: 12]. Это означает, что принятие решений по ключевым вопросам предполагает наличие действительного открытого конфликта, который является «обязательным элементом властных отношений и служит основанием для его фиксации» [Ледяев 1998: 79]. Речь идёт о конфликте между субъективными интересами, понимаемыми как предпочтения, которые являются сознательными, демонстрируются в действиях и, таким образом, выявляются [Lukes 1974: 14]. Такое измерение можно назвать «открытая, явная власть» (*overt power*).

Критикуя данный подход за его ограниченность, американские исследователи П. Бахрах и М. Барац предложили «двумерный взгляд» на власть (по терминологии С. Льюкса), который предполагает «изучение процесса как принятия решений, так и непринятия решений» [Lukes 1974: 18]. Непринятие решения — это тоже «решение, результатом которого, как указывают П. Бахрах и М. Барац, становится подавление скрытых или явных вызовов ценностям и интересам того, кто принимает решение, или воспрепятствование возникновению таких вызовов» (цит. по: [Lukes 1974: 18]). В данном случае может не наблюдаться открытого конфликта интересов, а иметь место скрытое (*covert*) недовольство, вызванное тем, что потенциально спорные вопросы выводятся из разряда обсуждаемых.

С. Льюкс, отдавая должное двумерной концепции власти как большому шагу вперёд по сравнению с одномерной, тем не менее считает ее недостаточно адекватной и предложил трёхмерный взгляд: «*A* может осуществлять власть над *B*, заставляя его делать то, чего он делать не хочет, но *A* также осуществляет власть над *B*, оказывая на него влияние, формируя и определяя сами его желания» [Lukes 1974: 23]. Иными словами, отсутствие недовольства, даже скрытого, не означает ещё существование «подлинного» консенсуса относительно господствующей системы ценностей. Наблюдаемый консенсус может быть ложным, достигнутый путём проявления «высшей <...> наиболее эффективной и коварной» формы власти, когда людям возбраняется «<...> в какой бы то ни было степени испытывать недовольство путем формирования у них <...> таких предпочтений, которые обеспечивают принятие ими своей роли в существующем порядке вещей, поскольку они не видят и не могут представить какой-либо альтернативы, или потому, что воспринимают эту роль как естественную и неизменную или оценивают её как богоустановленную и благотворную» [Lukes 1974: 24]. В данном случае наблюдаемый или потенциальный конфликт может и отсутствовать, но наличествует латентный конфликт, заключающийся «в противоречии между интересами осуществляющих власть и реальными интересами тех, кто оказывается исключённым из процесса» [Lukes 1974: 24–25]. Реальные интересы, по Льюксу, это то, «что люди желали и что бы предпочитали, если бы могли делать выбор» [Lukes 1974: 34], то есть в условиях «относительной автономии», когда над ними не тяготеет власть. Однако люди «часто не знают своих реальных интересов или имеют ошибочные представления о них, так как их предпочтения могут быть сформированы субъектом власти» [Ледяев 1998: 81]. В этом также состоит отличие взгляда на власть «одномерного» от «двумерного», где термин «интересы» трактуется как осознанные желания (предпочтения), которые могут обнаруживаться открыто либо в искажённой или скрытой форме.

Понимание «реальных» интересов в концепции С. Льюкса является наиболее уязвимым, на что указывали многие исследователи. По мнению Э. Брэдшоу, процедура, предложенная Льюксом для определения «реальных» интересов, ведёт лишь к кристаллизации каких-то иных предпочтений, а об «относительной автономии» объекта говорить сложно, поскольку в данном случае совершенно не исключается возможность контроля со стороны других субъектов [Bradshaw 1976: 121]. Положение о расхождении идеологически сформированных и реальных интересов также довольно спорно, поскольку не ясно, как выявить реальные интересы обделённых властью индивидов (например, членов семьи), если они не выражаются ни открыто, ни подспудно — в форме сожаления или недовольства существующим положением дел [Benton 1991; Brannen, Moss 1991].

Во втором издании книги, вышедшем в 2005 г. и дополненном двумя новыми частями, С. Льюкс, отвечая на критические замечания, развивает и уточняет аргументацию своей концепции. Отстаивая утверждение, что существует эмпирическая основа для выявления реальных интересов и что это выявление — «дело не *A*, но *B*, который осуществляет выбор в условиях относительной автономии», он говорит о том, что реальные интересы необходимо «считать просто функцией цели, структуры и методов объяснения, которые, в свою очередь, должны быть обоснованы <...> Если кто-то ищет “материалистическое” объяснение, скажем, классового компромисса в условиях капитализма, тогда реальными интересами будут материальные интересы. Если выбор под давлением хотят объяснить в рамках рационального выбора, тогда реальные интересы будут означать “наилучшие интересы” индивидов <...> Или же реальные интересы можно понимать как путь к обнаружению основных или центральных способностей и качеств, которым не соответствуют и мешают существующие установления. Изоляция женщин в Северной Индии, которые “лишь выглядывают из своих домов и не принимают никакого деятельного участия в жизни мира”, несовместима поэтому с полноценным человеческим существованием» [Lukes 2005: 148–149].

Таким образом, можно зафиксировать следующее: понятие «власть» в рамках данного подхода характеризует асимметричные социальные отношения, которые подразумевают способность и возможность одних оказывать воздействие (подчинить) на поведение и (или) сознание (установки, ценности, ожидания) других; при этом наличие конфликта не является обязательным атрибутом власти.

Власть как «тотальность» (М. Фуко) и символическая власть (П. Бурдьё)

Ещё один подход к концептуализации «скрытой» власти лежит в использовании понятия «дискурс» и применении его к исследуемой проблеме [Foucault 1994]. Иногда концепцию М. Фуко называют «четвёртым лицом власти», поскольку власть, по его мнению, находится везде, не потому что она охватывает всё, а потому что исходит отовсюду [Ледяев 2001: 54]. Власть существует как фон, как «тотальность», структурирующая поле деятельности людей и — тем самым — их подчиняющая. Дискурс рассматривается как предзаданный связанными между собой установками и практиками способ мышления, который исключает альтернативные способы понимания и сужает круг того, что мыслится или говорится о рассматриваемом предмете, и поэтому обладает властной силой и властным ресурсом. «Власть — это не просто отношения между партнёрами, это способ, в соответствии с которым одни действуют на других» [Foucault 1994: 340]. В этом плане дискурс работает и как идеология, именно потому что представляет существующее распределение власти естественным и неизменным порядком вещей.

Применительно к нашей проблематике важным выводом из такой постановки вопроса является соображение о том, что интересы супругов не задаются заранее, а всегда формируются дискурсом. (Так, например, домохозяйства, члены которых воспитаны на идеологии кормильца семьи, признают естественным его право распоряжаться финансами семьи и при необходимости перераспределять их в

свою пользу.) Вместо трудноразрешимого в операциональном плане вопроса о выявлении отклонений «реальных» интересов от идеологически сформированных концепция дискурса рассматривает все интересы в качестве следствия той или иной идеологии. Противостояние власти требует соответственно существования конкурирующего дискурса, который обеспечивает альтернативную позицию.

С подходом, трактующим реальность как естественный порядок вещей, сопряжена и концепция «символической власти» П. Бурдьё. Такая власть, по его определению, является «невидимой» и «может осуществляться только при содействии тех, кто не хочет знать, что подвержен ей или даже сам её осуществляет» [Бурдьё 2007а: 88]. Он называет её властью «конструирования мира» (в английском переводе — *world-making*), когда мир и любые отношения в нём меняются через их видение и восприятие (перформативный дискурс), характеризует как власть «сохранять или трансформировать имеющиеся классификации в отношении рода, наций, регионов, возраста и социального статуса, — и всё это при помощи слов, используемых для обозначения или описания индивидов, групп или институций» [Бурдьё 2007b: 83]. Это возможно потому, что такое «символическое доминирование действует не на чистую логику, что привычно для познающего сознания, а на практические схемы габитуса, куда вписаны отношения доминирования, часто недоступные для рефлексивного сознания и волевого контроля» [Бурдьё 2005: 301]. Габитус, представляющий собой структурированную и структурирующую систему диспозиций, не только порождает практики, но и «производит структуры мира и тела, имеющие определенную половую принадлежность» [Бурдьё 2005: 303]. «Мужские и женские тела <...> в силу того, что конденсируют в себе различия между полами <...> воспринимаются и конструируются в соответствии со схемами габитуса и, таким образом, становятся исключительной символической опорой значений и ценностей» [Бурдьё 2005: 311]. Иными словами, социальное конструирование пола происходит через определенный габитус, то есть специфические практики, представления и установки. В этом смысле габитус, по точному замечанию Е. Мещеркиной, «выступает в качестве инструмента этнометодологической концепции половых практик (*doing gender*³), порождая различные перформативные формы и маскулинностей, и феминностей» [Мещеркина 2002: 17].

Финансовая власть в семье

В одной из своих ранних работ Ж. Пал проводит различие между терминами *control* (контроль), *management* (менеджмент) и *budgeting* (бюджетирование) [Pahl 1983: 244].

Под термином *control* подразумевается принятие решений о том, какой тип финансового управления будет в семье, за кем последнее слово по крупным финансовым решениям, кто имеет доступ к общему бюджету и т. д. Исходя из такого содержания, контроль в большей степени связан с одним из проявлений властных функций.

Под термином *management* подразумевается введение в действие уже принятой системы управления финансами, то есть суть его заключается в определении сумм и статей расходов (сколько и на что будет потрачено).

Budgeting касается определения расходования денежных средств внутри той или иной статьи. Поскольку дословный русский перевод упомянутых терминов не вполне точен, то правомерно, на наш взгляд, *management* объяснить как стратегическое управление (отвечающее, например, на вопрос: «Сколько мы потратим на еду, а сколько — на одежду?»), а *budgeting* — как тактическое управление («Что именно из еды мы купим на эти деньги?»). Следует отметить, что здесь возникает ещё одна концептуальная развилка.

³ Подробнее об этой концепции речь пойдёт ниже.

Дело в том, что и управление (то есть *budgeting and management*) можно рассматривать как власть, если использовать этот термин в значении «власть для», «власть сделать что-то» (*power to do something*). Одной из характеристик «власти для» является, по мнению В. Ледяева, то, что «субъект достигает своей цели», то есть «фактически “власть сделать что-то” есть не что иное, как “способность сделать что-то”» [Ледяев 1998: 89]. Действительно, управление, в том числе и семейными расходами, подразумевает конкретный результат. Часто семьи, объясняя, как осуществляется управление деньгами, ссылаются на то, что, например, один из супругов аккуратен и расчётлив, а другой — транжира; один любит и может заниматься финансовыми вопросами, и у него это лучше получается, а другой ненавидит всё, что с ними связано, и т. д. В то же время, как отмечалось нами ранее, практики управления деньгами далеко не всегда симметричны паттернам контроля, которые, безусловно, ассоциируются с (финансовой) властью, но понимаемой уже, скорее, в значении «власть над» (*power over*). Хотя контроль и управление тесно взаимосвязаны, необходимо всё же различать эти понятия, то есть не объединять «власть для» и «власть над». «Власть над», однако, не всегда предусматривает достижение желаемого результата: как контроль родителей над выполнением уроков детьми зачастую не приводит к высокой успеваемости последних [Ледяев 1998: 90], так и контроль одного из супругов над статьями семейного бюджета может не приводить к реализации цели (например, к экономии денег), если другой партнёр будет «уходить» от контроля, сохраняя некоторую независимость.

Говоря о финансовой власти, необходимо учитывать и ее направления. Иными словами, не все вопросы, связанные с деньгами (и, соответственно, решения, (не)принимаемые по ним) имеют одинаковый вес. Психологи выделяют несколько критериев классификации решений в домохозяйстве: (а) уникальность; (б) издержки; (с) символическое значение в целом; (д) последствия для отдельных и (или) всех членов домохозяйства [Kirchler 1995: 397]. Соответственно, вопросы и принимаемые по ним решения могут быть стратегически важными и менее значимыми, неся различный потенциал недовольства и (или) конфликта. При этом тактика воздействия супругов друг на друга различна в зависимости от степени удовлетворённости супругов характером своих отношений [Kirchler et al. 2001]. Однако механизм реализации властных отношений в семье по поводу денег может различаться и в зависимости от существующего типа управления бюджетом. Так, например, система фиксированного управления семейным бюджетом закрепляет ту структуру распределения денег, в контексте которой принимаются решения о расходах. В этом случае потенциально спорные вопросы исключаются из переговорной повестки дня [Vogler, Lyonette, Wiggins 2008].

Осмысливая различные подходы, попытаемся концептуализировать понятие «финансовая власть в семье». На наш взгляд, это не только способность субъекта оказывать влияние (подчинять) на поведение и (или) установки и ценности объекта, осуществляя в том числе контроль над значимыми расходами, но и способность объекта «уходить» от контроля и сохранять некоторую независимость (автономию). И в этом смысле властные отношения корректнее будет определить как квазисимметричные, нежели асимметричные.

Власть в семье: операционализация в эмпирических исследованиях

К настоящему времени выработаны определённые подходы к операционализации концептуальных подходов понимания власти применительно к домохозяйству. В работах А. Комтер была впервые обоснована идея использования для анализа семейных властных отношений модели Льюкса о трёхуровневом проявлении и измерении власти [Komter 1989; 1991]. А. Комтер, опираясь на концепцию Льюкса, отклоняет понятие «реальные интересы» и не пытается эмпирически определить, «какая часть сознания респондентов отражает их подлинные убеждения», но задается целью выявить субъективные предпочтения супругов в условиях гипотетической автономии (то есть возможные альтернативы), а также механизмы, определяющие эти предпочтения [Komter 1989: 190].

Ценность работы А. Комтер состоит, на наш взгляд, в том, что она попыталась операционализировать в эмпирическом исследовании трёхмерную концепцию власти С. Льюкса применительно к семейным отношениям. Явная власть (*manifest power*), которую Льюкс называл *overt power*, рассматривается ею через попытки внесения изменений в те или иные сферы семейной жизни, частоту и выраженность конфликтов, а также в стратегии, используемые мужчинами и женщинами для осуществления или предотвращения изменений. Скрытая власть (*hidden, latent power*), называемая Льюксом *covert power*; идентифицируется через наличие такого желания или же его отсутствие, вызванное ожиданиями негативной реакции партнёра или страхом разрушения семейных отношений. Невидимая (*invisible*), или, по Льюксу, латентная, власть (*latent power*) определяется как результат действия социальных и психологических механизмов, которые не выражаются во внешнем поведении или скрытом недовольстве, но могут проявляться в систематических гендерных различиях, в уважении себя и супруга, а также в восприятии повседневной реальности [Komter 1989: 192]. На основе глубинных интервью 60 пар из г. Неймеген (Нидерланды) автор приходит к выводу, что явная и скрытая власть («одномерная» и «двумерная» — в терминологии С. Льюкса) в семейных отношениях смещена в сторону мужчин. А латентная власть («третье измерение») базируется на принятии гендерной идентичности как естественной и неизменной, что усиливается ещё и идеологически. Этот идеологический фундамент неравенства между мужьями и жёнами отражает культурно и социально сформированные нормативные модели гегемонии⁴ (в частности, гегемонной маскулинности), которые можно считать более общими характеристиками власти в гендерных отношениях. «Сама концепция гендера с его иерархией ценностей, символов, убеждений и статусов является краеугольным камнем гендерного неравенства» [Komter 1989: 213–214].

К. Воглер, чей вклад (вместе с Ж. Пал) в изучение проблем управления деньгами в семьях весьма значителен⁵, рассматривает концепцию С. Льюкса в триаде «деньги — власть — неравенство». Она отмечает, что скрытая власть («второе измерение», по Льюксу) применительно к домохозяйству может выражаться в неизменности уже установленной структуры бюджета, то есть определенные статьи расходов не обсуждаются [Vogler 1998: 698]. Власть может реализовываться ещё менее явным образом в том случае, если используется влияние идеологии, с помощью которой существующее положение дел представляется как естественный порядок, легитимность которого не может быть подвергнута сомнению, вследствие чего искусственно сужается число имеющихся альтернатив действия. Именно наличием широко распространённой в обществе идеологии, которая приписывает роль кормильца семьи мужчине, К. Воглер объясняет выявленную асимметрию власти в семье.

Дж. Браннен и П. Мосс расширяют концептуальные рамки третьего измерения власти С. Льюкса, пытаясь эмпирически провести границы между «ложным» и «истинным» консенсусом. Они задаются вопросом: как различить формы идеологии, свободно выбираемые людьми в качестве источника власти («власти для» — *power to do*), и те, что используются как основа для контроля и подчинения

⁴ А. Комтер опирается на тезис об идеологической гегемонии Антонио Грамши («Тюремные тетради»), который, находясь в фашистской тюрьме и осмысливая неудачу революции на Западе, задался вопросом: чем обеспечивается согласие с капиталистической эксплуатацией в современных условиях, в частности, в условиях демократии? Существуют различные интерпретации ответа Грамши на этот вопрос. Одни исследователи говорят о культуре и идеологии, другие — о некоем психологическом состоянии, обуславливающем принятие (необязательно явное) существующей ситуации, третьи — о материальных интересах господствующих и подчиненных групп. А. Комтер руководствуется идеологической интерпретацией и соглашается с тем, что идеология является гегемоном, когда она демонстрирует три характеристики: (1) стала частью повседневного мышления; (2) поддерживает социальную сплочённость путём представления существующих противоречий как единого целого (маскировка противоречий); (3) отсутствие реального выбора (идеология трактует необходимость как свободу, в результате чего особые интересы господствующих групп воспринимаются как общие и свободно принимаются подчинёнными группами). Выявление этих характеристик в представлениях мужчин и женщин даёт возможность говорить об идеологическом фундаменте власти в гендерных отношениях [Komter 1989: 191].

⁵ См. подробнее: [Ибрагимова 2012].

(«власти над» — *power over*)? Ответ заключается в том, что во втором случае неизбежно появляются некоторые формы недовольства и неудовлетворённости, хотя и смутно формулируемые [Benton 1991; Brannen, Moss 1991; Barker, Roberts 1993]. В контексте управления деньгами в семье идеология мужчины-кормильца может быть для многих жён не свободно осуществляемым выбором — в том случае, если наблюдается неудовлетворённость, проявляющаяся в отсутствии личных денег, в просьбах об их предоставлении, в том, что женщины не чувствуют себя вправе тратить деньги на себя даже из общего пула [Vogler 1998: 700]. О существовании латентной власти в семье можно говорить, по мнению К. Воглер, тогда, когда один из партнёров (или оба) испытывают неудовлетворённость какими-то аспектами своих отношений, но не может представить их изменения [Vogler 1998: 703; Vogler, Lyolette, Wiggins 2008].

Исследования, основанные на анализе глубинных интервью, показывают, что существуют как минимум два конфликтующих дискурса касательно денег и власти в семье. С одной стороны, дискурс равенства, базирующийся на том, что брак — это союз равных людей, и, соответственно, все деньги домохозяйства должны делиться поровну независимо от личного вклада каждого супруга, что подразумевает равную ответственность за принятие финансовых решений. С другой стороны, многими парами активно выстраивается патриархальный дискурс, согласно которому мужчина является кормильцем семьи и обладает всей полнотой контроля за бюджетом домохозяйства [Burgoyne 1990; Kenney 2006; Ibragimova, Guseva 2016]. В этом случае, по мнению К. Воглер, выделенные ранее типы управления деньгами в семье [Pahl 1983] можно концептуализировать как различные пути разрешения противоречий между конфликтующими дискурсами в домохозяйстве [Vogler 1998: 702]. Например, система фиксированного бюджета на ведение домашнего хозяйства (*housekeeping allowance system*) обуславливается не только участием женщины на рынке труда (неполная занятость или отсутствие ее), но и дискурсом кормильца семьи, который легитимирует гендерное неравенство в пользу мужчины при принятии решений, что зачастую приводит и к асимметрии в стандартах уровня жизни. В том же случае, когда доходы супругов примерно одинаковы, столкновение конкурирующих дискурсов и (или) идеологий может играть ключевую роль в вопросах распределения власти [Vogler 1998: 707].

Весьма интересной представляется идея К. Воглер о том, чтобы рассматривать власть в семье, в том числе финансовую, в широком политическом дискурсе, в рамках которого домохозяйства предстают как «мини-политические системы, где способы управления бюджетом выступают как различные формы политической демократии» [Vogler 1998: 705]. Так, сегрегированные системы управления деньгами, где контроль за бюджетом принадлежит одному из супругов, можно в значительной степени, по мнению К. Воглер, сравнить с моделью либеральной демократии (*liberal democracy*), а систему общего пула — с демократией участия (*participatory democracy*). Как замечает А. Филлипс, проблема либеральной демократии состоит в том, что формальное равенство не означает равного участия в принятии политических решений, и некоторые вопросы выводятся за пределы повестки дня, а механизм политического воздействия закрепляет ранее существовавшее неравенство позиций [Phillips 1993]. Проблема же демократии участия состоит в том, что люди могут сами исключать себя из какой-то деятельности. Например, исследования показывают, что женщины ограничивают свои личные расходы при системе общего пула, не чувствуя себя вправе тратить деньги на собственные нужды, поскольку рассматривают их не как «свои», а как общие [Burgoyne 1990; 2008; Ashby, Burgoyne 2008].

Деньги и гендер

Обращение к концептам «гендер» и «деньги» вызвано поиском ответа на вопрос, от чего зависит распределение финансовой власти в семье. Этот поиск выводит нас на несколько объяснительных концепций, предложенных в экономической и социологической науках.

Экономические концепции

Говоря об экономических концепциях, следует начать с ресурсной теории, которая связывает характер властных отношений с индивидуальными ресурсами: тот супруг, чей доход является большим (главный добытчик семьи), играет доминантную роль в принятии финансовых решений (ресурсная теория [Blood, Wolf 1960]). Деньги в данном случае рассматриваются исключительно как сумма получаемого дохода, поэтому жёны, имеющие оплачиваемую работу, также обладают большей властью в семье по сравнению с неработающими, причём власть положительно зависит от продолжительности работы. Поскольку в 1960-е гг. тенденция увеличения женской занятости была очевидной, сделан вывод о том, что вход женщины на рынок приведёт к росту равенства во внутрисемейных отношениях.

На базе ресурсного подхода развивается теория максимизации полезности или рационального выбора, наиболее полно представленная в «экономике семьи» Гэри Беккера. «Поскольку отдача инвестиций в навыки и умения тем больше, чем дольше время, в течение которого они используются, супружеская пара может гораздо больше выигрывать от четкого разделения труда, потому что в этом случае муж будет специализироваться на накоплении одних видов человеческого капитала, а жена — на накоплении других» [Беккер 2003: 600]. При этом специализация необязательно вытекает из биологических различий между мужчинами и женщинами: теория акцентирует внимание не на этом, а на степени эффективности каждого из партнёров (к примеру, в ведении домашнего хозяйства, проведении досуга, при покупке каких-либо товаров и принятии решений по соответствующим вопросам) независимо от пола. Некоторые исследователи называют это экспертной властью, то есть знания, опыт, практики кого-либо из партнёров в той или иной сфере являются основанием для принятия решений с наилучшим результатом [Raven, Centers, Rodrigues 1975].

Ещё один подход к объяснению распределения и управления деньгами в семье предлагается в «переговорных моделях» (*bargaining models*), в которых семья рассматривается как кооперация индивидов с конкурирующими интересами, заключающими между собой «отношенческий контракт», а сам брак — как «кооперативная игра»⁶. При этом особое значение придается влиянию альтернативных вариантов и «точек угроз» (например, разлад отношений, развод) на внутрисемейное распределение доходов [Поллак 1994]. Из этого следует, что типы управления деньгами в семьях можно объяснить как результат минимизации транзакционных издержек в рамках поддержания долговременных рискованных отношений. В таком случае при осуществлении «вложений», направленных на поддержание семейных отношений (*relationship-specific investments*), например, рождение детей, коллективные модели финансового менеджмента более вероятны. И, наоборот, уклонение от таких «инвестиций», которое может интерпретироваться как попытка сохранения индивидуальной автономии и облегчение завершения отношений, повышает вероятность независимого управления деньгами [Treas 1993; Treas, Tai 2012]. Результаты эмпирических исследований свидетельствуют о том, что к такой «индивидуализированной» системе финансовых отношений более склонны пары, проживающие в гражданском браке [Elizabeth 2001; Heimdal, Houseknecht 2003; Vogler 2005; Burgoyne et al. 2007; Ashby, Burgoyne 2008], а также те, в которых хотя бы один из партнёров имеет опыт развода [Burgoyne, Morison 1997; Heimdal, Houseknecht 2003]. В то же время, поскольку в рамках переговорных моделей семья рассматривается как организация с внутренней институциональной структурой, на переговорные позиции партнёров влияет не только наличие детей, но и их количество, а также наличие других взрослых членов домохозяйства. Было установлено, что с увеличением количества детей переговорные позиции женщины ухудшаются и повышается вероятность мужского доминирования в принятии финансовых решений

⁶ Собственно, теория игр является методологической основой этих переговорных моделей брачных отношений. Кооперативной называют игру, в которой «участники обладают полной свободой заключать взаимообязывающие предварительные соглашения»; игра считается некооперативной, если «абсолютно все предварительные соглашения запрещены» [Поллак 1994: 63].

(«последнее слово» — *«final say»*) [Ott 1992; Dobbelsteen, Kooreman 1997]. Сложная структура домохозяйства, наблюдаемая в многопоколенческих семьях, уменьшает значимость женского индивидуально-го дохода, что влияет на внутрисемейное распределение власти [Gummerson, Schneider 2013].

Социологические концепции

Принципиально иное теоретическое объяснение властных отношений в семье обнаруживается в рамках социологии гендера.

Вышеописанные экономические подходы с формальной точки зрения гендерно нейтральны, даже несмотря на то, что исходные условия (то есть заработки) и их последствия (распределение домашних обязанностей, принятие финансовых решений, управление деньгами и т. д.), безусловно, дифференцированы по полу [Brines 1994: 654]. С одной стороны, вследствие существующего гендерного неравенства на рынке труда рыночные позиции женщин оказываются заведомо слабее мужских, а с другой — во внутрисемейных отношениях (и не только) существуют механизмы, компенсирующие влияние ресурсного фактора.

Само понятие «гендер» базируется на отрицании биологического детерминизма в отношении различий полов. При этом гендер может коррелировать с полом, но не «по определению», а являясь его «культурно установленным коррелятом» [Goffman 1976: 69]. Гендер конструируется в процессе социального взаимодействия, являясь одновременно его результатом и источником. К. Уэст и Д. Зиммерман называют этот процесс созданием гендера (*doing gender*) и показывают, что такое «производство» происходит в обществе постоянно в любых ситуациях: «Гендерная принадлежность индивида — это не просто какой-то аспект его личности, но, более фундаментально, это то, что человек *делает*, и делает постоянно в процессе взаимодействия с другими» [Уэст, Зиммерман 2000: 210]. При этом приписывание пола происходит согласно правилам, принятым в данном обществе, и выражается, по Гоффману, в «гендерном дисплее» (*gender display*), то есть в повседневном проявлении своей идентичности. Исследователи подчёркивают, что дисплей не универсален, а культурно детерминирован: «Разные широты, разные истории, разные расы и социальные группы обнаруживают разные дисплеи, что затрудняет их сведение к биологическим детерминантам» [Здравомыслова, Тёмкина 2007: 24]. Одновременно гендер является не совокупностью личностных психологических черт, не ролью (поскольку роли ситуативны), а базовой всепроникающей идентичностью⁷. Иными словами, гендер — это «категория, подобная этничности, она точно также является контекстом исполнения конкретных ролей» [Здравомыслова, Тёмкина 2007: 28]. При этом люди так организуют свои множественные и разнообразные действия, чтобы эти последние отражали и выражали гендер, и ожидается, что они будут рассматривать поведение других в том же свете [Уэст, Зиммерман 2000: 194].

Соответственно, и внутрисемейные отношения несут огромную гендерную нагрузку, которая формирует определённые взаимные ожидания в плоскости повелевания — подчинения и определяет модель взаимодействия мужа и жены, в том числе и по поводу финансов. С этой точки зрения доступ супругов к денежным средствам домохозяйства и распределение властных функций могут порождаться не только соотношением приносимых в семью финансовых ресурсов, но и гендерным порядком, который регулирует символические проявления маскулинности и феминности. Создавая брачный союз, люди вносят в него не только свои материальные ресурсы, но и некоторые социально санкционированные

⁷ Именно за недооценку проникающей способности гендера К. Уэст и Д. Зиммерман критикуют И. Гоффмана, который полагает, что дисплей включаются в начале или в конце деятельности, работая как переключающий механизм (*scheduling*), но с самой деятельностью не смешиваются. Анализируя взаимодействия, исследователи показывают, что гендерный дисплей не только работает в моменты переключения видов деятельности, но пронизывает взаимодействия на всех уровнях. [Уэст, Зиммерман 2000].

договорённости о предоставлении друг другу возможности заявить и реализовать свои претензии на гендерную идентичность [Brines 1994: 654].

Иными словами, значимость индивидуального дохода каждого из супругов необходимо рассматривать во взаимосвязи с существующими установками относительно гендера. Именно культурно-историческими факторами, выражающимися в традиции считать мужчину кормильцем семьи, объясняется, почему доллар, заработанный женщиной, не равен доллару, заработанному мужчиной [Зелизер 2004], а рост индивидуальных заработков женщины не приводит к соответствующему увеличению размера ее финансовой власти в семье, проявляющейся на уровне принятия решений [Blumstein, Schwarts 1991]. Эмпирические исследования реверсивных по доходному статусу пар (*status-reversal couples*) опровергают логику ресурсного подхода и теорий рационального выбора, демонстрируя, что в таких семьях жёны часто осознанно делегируют право решающего слова и вето своим мужьям [Tichenor 1999]. Ситуация, когда жена зарабатывает больше мужа, является контрнормативной, поскольку противоречит социальным ожиданиям относительно роли мужчины-кормильца, и усиление женских властных позиций будет только способствовать дальнейшему их нарушению. В этих условиях поэтому гендерно обусловленные правила поведения демонстрируют своё преимущество: жёны компенсируют на уровне финансовой власти свою «аномальность», вызванную нетипичными в сравнении с мужчинами заработками. Иными словами, как только гендерные проявления выходят за пределы своей подотчётности или объяснимости (*accountability*⁸), их носители оказываются в ситуации «гендерной проблемы», которую можно решить путём нейтрализации девиантности (*deviance neutralization*). Интересное эмпирическое тестирование этого тезиса можно видеть, например, в исследовании Д. Шнейдера, который предлагает новое измерение гендерной девиантности, а именно гендерно атипичную занятость (*work in gender-atypical occupations*) мужчин и женщин. Используя данные общенациональных опросов американских домохозяйств, он приходит к выводу, что мужчины, которые заняты в женских профессиях на рынке труда, тратят больше времени в быту на выполнение мужских домашних обязанностей, и, наоборот, женщины с нетипичными для них профессиями в производственной сфере нейтрализуют свою девиантность выполнением исконно женских домашних обязанностей [Schneider 2012].

Концептуализация гендера в рамках теории социального конструктивизма как социального статуса, обладающего сквозным характером в практиках межличностного взаимодействия, логически приводит к отказу от концепции социальных (гендерных) ролей. Роли могут варьироваться в зависимости от ситуации, тогда как гендерная составляющая остаётся всегда. Содержательные же составляющие гендерной идентичности раскрываются, как правило, через категории маскулинности и феминности.

Социологическое понимание маскулинности, возникшее в ответ на рост в 1970-е гг. феминистских исследований, акцентировавших внимание на положении (чаще всего на дискриминации) женщин, связывается с работами австралийской ученой Рэйвин Коннелл. Маскулинность, рассматриваемая в рамках социологии гендера, не тождественна мужскому полу (хотя и касается позиций мужчин в обществе) и понимается Р. Коннелл как совокупность практик, при помощи которых люди (и мужчины, и женщины, хотя большей частью мужчины) выражают свои позиции и идентичность. При этом не существует универсальной (единой) маскулинности; напротив, есть иерархия различных видов маскулинности, каждый из которых конструируется в рамках социального действия. Соответственно, маскулинности меняются с течением времени; маскулинность имеет свою внутреннюю сложноподчинённую

⁸ Имеется в виду, что члены общества регулярно отчитываются друг перед другом (подотчётность является чертой социальных отношений), соответственно, и свои действия люди выстраивают с учётом того, как они будут интерпретированы, то есть с учётом того, как они будут выглядеть и как будут охарактеризованы воспринимающей стороной. Уэст и Зиммерман подчёркивают, что «“делать” гендер — это не всегда означает жить согласно нормативным представлениям о женственном или мужественном; это означает быть включённым в различные виды деятельности в условиях гендерной оценки» [Уэст, Зиммерман 2000: 206].

структуру, проявляется (чаще всего) коллективно и поддерживается институционально [Connell 2005]. Р. Коннелл сформулировала и концепцию «гегемонной маскулинности» (*hegemonic masculinity*), подразумевающую, что не тип человека и не свойства характера, а образцы поведения и практик взаимоотношений между полами (или внутри полов) делают возможным доминирующее положение мужчин над женщинами (или исключительное положение в сугубо мужском сообществе). При этом если мужчина и не демонстрирует своим поведением сильную приверженность маскулинной доминанте (например, патриархальной, как кормильца семьи), но солидарен с ней, то можно говорить о «соучастующей маскулинности» (*complicit masculinity*) [Connell, Messerschmidt 2005: 832]. Иными словами, модель «гегемонной маскулинности» «остаётся эффективным символическим средством осмысления существующих отношений власти между полами» [Мещеркина 2002: 16].

Гендер, власть и изменение гендерного порядка: поле для дискуссий и гипотез

Гендерные отношения в рамках теории социального конструктивизма подразумевают их властное измерение, при этом большинство ситуаций взаимодействия как в публичной, так и в приватной сфере демонстрируют неравенство между мужчинами и женщинами, которое воспринимается как естественное. Уэст и Зиммерман отмечают: «Если, создавая гендер, мужчины одновременно продуцируют господство, а женщины — подчинение, то социальный порядок, возникающий в результате этого, предположительно отражает “естественные различия” и в значительной степени усиливает и легитимирует иерархические отношения» [Уэст, Зиммерман 2000: 217]. Однако идея о социальном конструировании гендера влечёт за собой теоретическое обоснование возможности его изменения. Нарушение гендерного дисплея, с одной стороны, чревато социальной изоляцией, но, с другой — служит источником формирования новых «эмергентных» норм. Иными словами, «гендерный дисплей может быть средством и подтверждения, и разрушения установленного гендерного порядка» [Здравомыслова, Тёмкина 2007: 32].

В ряде эмпирических исследований фиксируются некоторые факты, свидетельствующие о трансформации гендерной идентичности и представлений о ней. Так, например, психологами обнаруживается, что независимо от гендера респонденты с более высокими личными заработками ощущают свою «ценность» в глазах супруги или супруга, чувствуя бóльшую признательность (*more gratitude*) со стороны партнёра. При этом женщины, чьи заработки превышают доходы мужа, не испытывают негативных реакций [Deutsch, Roksa, Meeske 2003]. В эмпирических работах, посвящённых принципам разделения трудовой нагрузки между супругами в семье и за ее пределами, предполагается, что каждый дополнительный доллар, заработанный женщиной, имеет большее влияние на время, затраченное ею на выполнение домашних обязанностей, чем дополнительный доллар, заработанный мужчиной [Soberon-Ferrer, Dardis 1991; Cohen 1998; Phipps, Burton 1998; Brandon 1999]. С. Гупта на основе данных второй волны Национального опроса семей и домохозяйств США (The National Survey of Families and Households, 1992–1994)⁹ показывает, что наиболее важным фактором, детерминирующим объём работы, выполняемой женщиной по ведению домашнего хозяйства, является абсолютный размер ее индивидуального дохода. Он обнаруживает обратную зависимость, означающую, что увеличение личных заработков женщин ведет к уменьшению их занятости дома, и выдвигает гипотезу об автономии (*autonomy hypothesis*), которая подразумевает значительную степень экономической самостоятельности женщин в тех сферах семейной жизни, где ответственность нормативно закреплена за жёнами [Gupta 2007]. Такая интерпретация идёт вразрез и с ресурсным подходом, и с концепцией гендерного дисплея, в соответствии с которыми занятость женщин в быту объясняется либо относительным (то есть в сравнении с мужчиной) размером её денежного вклада в бюджет домохозяйства, либо компенсаторными гендерными механизмами. «Женщины, — заключает С. Гупта, — действуют как автономные экономические агенты в быту в той степени, насколько это обусловлено размером личного дохода» [Gupta 2007: 415].

⁹ Используется подвыборка замужних женщин с полной занятостью.

Что из этого следует? Логично предположить, что в вопросах и управления деньгами, и распределения финансовой власти в семье может обнаруживаться некоторая «автономия» жён. Проведённый нами предварительный анализ глубинных интервью российских пар (каждый из супругов опрашивался отдельно) показывает, что в случае, когда жена зарабатывает значительно меньше мужа, систему управления деньгами можно определить как «гибридную», когда «деньги мужа — общие, а жены — исключительно свои» («*his money is shared, but hers is hers alone*»). Женщина придаёт особую ценность собственному заработку, поскольку рассматривает его как средство для расширения своих прав и возможностей: она чувствует себя свободной в расходовании личных доходов на персональные нужды, тогда как мужчина исполняет роль кормильца семьи [Ibragimova, Guseva 2016: 15]. Это частично объясняет выявленные нами гендерные различия в восприятии сложившейся в семье системы управления финансами. При относительно высоком уровне среднедушевого дохода семьи женщины идентифицируют сложившуюся практику как независимое управление бюджетом, а мужчины с большей вероятностью, чем женщины, указывают на мужское доминирование в управлении семейными деньгами [Ибрагимова 2012: 48–49]. Дальнейшее развитие этой мысли приводит нас к идее о целесообразности смещения фокуса внимания с традиционной концептуализации финансовой власти как способности оказывать влияние и осуществлять контроль над расходами к автономии как способности «уходить» от контроля и сохранить некоторую независимость. Последние исследования семейного менеджмента показывают, что в постиндустриальных обществах возрастает доля семей, придерживающихся независимой системы управления бюджетом [Heimdal, Houseknecht 2003; Vogler 2005; Vogler, Brockmann, Wiggins 2006; Burgoyne et al. 2007; Ashby, Burgoyne 2008]. Мы же выдвигаем гипотезу о наличии комбинированной (гибридной) коллективно-индивидуальной (традиционно-прогрессивной) системы управления деньгами и распределения финансовой власти в российских семьях. Эта гипотеза базируется на исследованиях, подчеркивающих важность учета институционального контекста при изучении вопросов денег, власти и внутрисемейного неравенства [Treas 1993; Yodanis, Lauer 2007a; Lauer, Yodanis 2011; Lauer, Yodanis 2014; Yodanis, Lauer 2014].

Как известно, институт семьи и, соответственно, брачно-партнёрские отношения в последние десятилетия испытывают серьёзные трансформации, связанные со «вторым демографическим переходом». Его смысл заключается «в возрастающей ценности индивидуальной автономии и индивидуального права выбора», что характерно для современных демократических обществ. «Растущие доходы, экономическая и политическая защищённость, которые демократические государства всеобщего благосостояния предлагают своим населением <...> приводят к тому, что все помыслы человека сосредоточены на самореализации, свободе выбора, личном развитии и индивидуальном стиле жизни, эмансипации, и это находит отражение в формировании семьи, установках в отношении регулирования рождений и мотивах родительства» [Каа 1996: 425]. Меняются как формы брачно-партнёрских отношений (распространение таких форм, как гражданский брак, то есть проживание без регистрации, партнёрство без совместного проживания (*living apart together*), или LAT-партнёрство), так и их содержание: сам брак «мигрирует» от взаимозависимого союза двух людей, исполняющих социально определённые роли, к партнёрству двух относительно независимых индивидов [Giddens 1992; Coontz 2004]. Такая индивидуализация брака (*individualized marriage*) ведет к росту независимости супругов друг от друга в вопросах распоряжения денежными ресурсами, хотя здесь необходимо учитывать институциональный контекст [Lauer, Yodanis 2011; Ludwig-Mayerhofer et al. 2011]. В Венгрии и Испании, например, менее 1% пар придерживаются независимого управления бюджетом, в США — около 8%, в Финляндии — свыше 25% [Lauer, Yodanis 2011], при этом практика общего пула (или частичного пула) остаётся весьма распространённой.

Что касается России, то в процессе деинституционализации семейно-брачных отношений она стоит, как указывают демографы, особняком среди многих стран «по причине исторически более ранней секуляризации брака и распространения внебрачных союзов, ставшей результатом политики большеви-

ков после революции. Либерализация семейного законодательства в 1920–1930-х гг. создала в России условия для уникального — по мировым меркам — прецедента: равноправное сосуществование двух типов союзов — зарегистрированных браков и неформальных сожительства. Консенсуальные союзы были обычным явлением вплоть до Второй мировой войны, когда очередное изменение законодательства, на этот раз в рестриктивном направлении, затормозило процесс деинституционализации традиционного брака» [Станкуниене et al. 2010: 181–182]. В настоящее время, по мнению ряда исследователей, формальный союз теряет свою популярность, и «точка невозврата» к прежней модели брака для России уже близка [Захаров 2006].

Учёт институционального контекста при изучении управления деньгами и распределения власти в семье подразумевает взаимосвязь не только с процессами трансформации семейно-брачных отношений. Эмпирические межстрановые сравнительные исследования показывают, что такие факторы, как высокий уровень доходной дифференциации в стране, малая доля государственных расходов на социальные программы, а также идеологическая поддержка и оправдание экономического неравенства, влияют на внутрисемейные процессы, повышая вероятность неэгалитарных форм управления и контроля за бюджетом [Yodanis, Lauer 2007b]. Кроме того, немаловажное значение имеют структура рынка труда с точки зрения занятости мужчин и женщин и установки относительно гендерных норм (например, кто должен быть «кормильцем» семьи) [Yodanis, Lauer 2007b].

В последние годы часто говорят о «кризисе маскулинности» (см.: [Ashwin 2000; Здравомыслова, Тёмкина 2002; Deutsch, Roksa, Meeske 2003; Ashwin, Lytkina 2004; Sullivan 2004; Кон 2010] и др.), что означает прежде всего «кризис привычного гендерного порядка» [Кон 2010: 26], то есть «исторически заданных образцов властных отношений между мужчинами и женщинами» [Connell 1987: 98–99]. Его главная черта заключается в ослаблении дихотомизации мужских и женских ролей, индивидуализации и плюрализации, позволяющих людям выбирать стиль жизни и род занятий безотносительно к их половой (гендерной) принадлежности в соответствии с привычными нормативными предписаниями или вопреки им [Кон 2010: 27]. Изменения в структуре и содержании гендерной идентичности отражаются в установках и представлениях мужчин и женщин о самих себе, хотя эти процессы, как показывают исследования, идут неравномерно в разных странах и социально-демографических группах (см.: [Scott, Alwin, Braun 1996; Brewster, Padavic 2000; Allen, Webster 2001; Ferree 2010; Lee, Tufiş, Alwin 2010; Shu, Zhu, Zhang 2012] и др.). Эмпирические межстрановые исследования показывают, например, наличие существенных межкогортных различий в темпах этого либерального сдвига в установках населения США, Великобритании и Германии. При этом в Великобритании процессы трансформации происходят медленнее среди женщин, что связывается со структурными факторами (высокий уровень частичной занятости), обуславливающими манипулирование ответственностью в домашней и трудовой сферах [Scott, Alwin, Braun 1996].

Наблюдаются ли эти процессы в России, и если да, то как они проявляются? Чтобы ответить на эти вопросы, необходимо дать краткую характеристику советского гендерного порядка, который, учитывая роль государства в его формировании, исследователи называют этакратическим [Здравомыслова, Тёмкина 2003]. С одной стороны, он базировался (как минимум, декларативно) на идее равенства полов во всех сферах, в том числе и во внутрисемейных отношениях, когда решения относительно финансов, воспитания детей, проведения досуга и т. д. принимаются сообща. С другой стороны, воспроизводился биологический детерминизм, который наделял женственность и мужественность «специфическими» (то есть естественными), физическими и психологическими свойствами [Liljestrom 1993; Тёмкина, Роткирх 2002]. А. Роткирх называет такой гендерный порядок конвенциональным, имея в виду сохранение одних традиций (ценность материнства, разделение обязанностей внутри семьи) и разрушение других (экономическая зависимость женщины от мужа) [Rotkirch 2000: 132–133].

Дальнейшие процессы трансформации гендерных отношений по-разному оцениваются исследователями. Одни авторы делают вывод об усилении патриархальных тенденций в семейных отношениях [Watson 1993; Attwood 1997]. П. Уотсон подчёркивает, что «создание гражданского общества и рыночной экономики в Восточной Европе влечёт за собой построение “мира мужчин” и усиление маскулинности в общественной сфере. Принуждение женщин вернуться к домашней жизни, коммерциализация женственности, принижение женской идентичности — неизбежные составляющие данного процесса» [Watson 1993: 472]. По ее мнению, возвращение к патриархальности является не столько результатом целенаправленной политики, сколько следствием развития социальных сетей и неформальных связей, развивающихся в ответ на ослабление государственного контроля. В этих условиях традиционная гендерная идентичность (которая, кстати, не реализовывалась полностью при социализме) приобретает особую важность в качестве как ресурса для выживания, так и важного аспекта ностальгии по «нормальности» (так порой обозначают надежды на изменения, происходящие в посткоммунистических странах) [Watson 1993: 473]. Действительно, данные опроса, проведённого в рамках Международной программы социальных исследований (International Social Survey Programme — ISSP), модуль «Семья и изменение гендерных ролей» (2002 г.), показывают, что, хотя во всех постсоциалистических обществах доминирующими являются традиционные взгляды, Россия занимает в этом ряду особое место. Российские ответы занимают предпоследнее место (находясь между Тайванем и Филиппинами) среди согласившихся с тем, что «дело мужа — зарабатывать деньги, дело жены — вести домашнее хозяйство» (почти 60% населения). На другом полюсе расположились Скандинавские страны и Нидерланды, оказавшиеся в наибольшей степени затронутыми модернизационными процессами. Лишь около 10% населения этих стран являются носителями гендерно-асимметричных представлений¹⁰.

Другие исследователи, возражая, отмечают, что вряд ли можно говорить об однонаправленном движении российского общества к патриархальности. «При более внимательном анализе обнаруживаются растущая напряжённость между традиционными и модернистскими взглядами на распределение семейных ролей и крайняя противоречивость, внутренняя конфликтность представлений о мужественности и женственности» [Здравомыслова 2009]. Эти тенденции проявляются прежде всего в существовании как эгалитарных норм, так и ценностей индивидуализма, обусловленных ориентацией представителей обоих полов на экономическую независимость и карьерный успех. Исследователи обращают внимание на формирование новых гендерных контрактов — «работающей матери, женщины, ориентированной на карьеру, домохозяйки (и мужчины-кормильца) и спонсорского контракта» [Тёмкина, Роткирх 2002: 8]. Трансформация этакратического гендерного порядка влечёт за собой и изменения в представлениях о мужественности. Некоторые авторы выделяют как минимум четыре варианта семейной идентичности современного российского мужчины [Здравомыслова 2006]. Традиционные представления о гендерной идентичности можно поэтому интерпретировать не только как проявление «ренессанса» семейного патриархата, но и как стратегию совладания с ситуацией [Здравомыслова 2001: 480], поддержания внешней стабильности в быстро меняющихся условиях, «одну из мифологем современного массового сознания, рождённую стремлением опереться на семью в обществе, где все остальные опоры поколеблены» [Здравомыслова 2009].

Иными словами, можно говорить об актуальности в России «патриархального культурного кода, построенного на принципе бинарных оппозиций (свой — чужой; начальник — подчиненный; глава семьи — домочадцы; кормилец — иждивенцы и т. д.)» [Мещеркина 2002: 24], и одновременно о конкуренции старого и нового гендерных порядков, что порождает, с одной стороны, многовариантность, проявляющуюся в возникновении альтернативных (автономных) практик внутрисемейных отношений, а с другой — неопределённость, социально-психологические проблемы и трудности, связанные с изменением гендерных границ [Тёмкина, Роткирх 2002; Здравомыслова 2006; Кон 2010]. Так, напри-

¹⁰ См. подробнее: URL: http://sophist.hse.ru/img/pdf/N07/sofist7_rus.pdf

мер, эмпирические исследования показывают, что утрата мужчиной работы и, как следствие, статуса кормильца семьи приводит его к двойной маргинализации — как в связи с положением на рынке труда, так и в сфере семейных отношений, причём это особо остро проявляется в низкодоходных группах [Ashwin, Lytkina 2004]. На основе анализа глубинных интервью с мужчинами среднего возраста и разного социального статуса М. Киблицкая делает вывод о том, что в этой ситуации возможны два варианта развития внутрисемейных отношений: либо изменение представления о своей гендерной роли и признание иной субординации в механизме власти — подчинения, либо сопротивление, проявляющееся в повышенной агрессивности [Kiblicskaya 2000: 103].

Заключение

Изучение распределения финансовой власти в домохозяйствах затрагивает целый комплекс фундаментальных вопросов, связанных не только с концептуализацией самого понятия «власть», но и с подходами к пониманию денег, гендера, семьи, норм и ценностей, поскольку, как показывают исследования, именно финансовые вопросы оказываются на «передовой» в спектре конфликтов между супругами и причин разлада отношений [Dew, Britt, Huston 2012; Lippe, Voorpostel, Hewitt 2014]. В данной статье мы попытались очертить теоретические рамки для последующего конструирования ключевых гипотез. Целью нашего дальнейшего эмпирического исследования, базирующегося на данных «Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения» (РМЭЗ) НИУ ВШЭ, является оценка гендерного профиля, факторов гендерного неравенства в вопросах управления бюджетом и финансовой власти в семье, а также обнаружение причин гендерных различий в восприятии сложившейся в семье системы финансовой власти.

Литература

- Беккер Г. С. 2003. *Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории*. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Бурдьё П. 2005. Мужское господство. Пер. с фр. Ю. В. Марковой. В кн.: Бурдьё П. *Социальное пространство: поля и практики*. Пер. с фр. Сост., общ. ред. пер. и послесл. Н. А. Шматко. СПб.: Алетейя; М.: Институт экспериментальной социологии (Серия «Gallicinium»); 286–364.
- Бурдьё П. 2007а. О символической власти. В кн.: Бурдьё П. *Социология социального пространства*. Пер. с фр., отв. ред. пер. Н. А. Шматко. М.: Институт экспериментальной социологии; СПб.: Алетейя (Серия «Gallicinium»); 87–96.
- Бурдьё П. 2007б. Социальное пространство и символическая власть. В кн.: Бурдьё П. *Социология социального пространства*. Пер. с фр., отв. ред. пер. Н. А. Шматко. М.: Институт экспериментальной социологии; СПб.: Алетейя (Серия «Gallicinium»); 64–86.
- Захаров С. 2006. Брачность в России: история и современность. *Полит.РУ*. 2 ноября. URL: <http://polit.ru/article/2006/11/02/demoscope261/#r6>
- Здравомыслова Е., Тёмкина А. 2002. Кризис маскулинности в позднесоветском дискурсе. В сб.: Ушакин С. (сост.) *О муже(Н)ственности*. М.: НЛЮ; 432–451.
- Здравомыслова Е., Тёмкина А. 2003. Советский этакратический гендерный порядок. В сб.: Пушкарёва Н. Л. (ред.) *Социальная история. Ежегодник. Женская и гендерная история*. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН); 436–463.

- Здравомыслова Е., Тёмкина А. 2007. Социальное конструирование гендера как методология феминистского исследования. В кн.: Здравомыслова Е., Тёмкина А. (отв. ред.) *Российский гендерный порядок. Социологический подход*. СПб.: Издательство Европейского университета в Санкт-Петербурге; 9–33.
- Здравомыслова О. М. 2001. Российская семья в 90-е годы: жизненные стратегии мужчин и женщин. В сб.: Малышева М. (ред.) *Гендерный калейдоскоп. Курс лекций*. М.: Academia; 473–489.
- Здравомыслова О. М. 2006. *Семья: из прошлого — в будущее*. Интернет-конференция «Гендерные стереотипы в современной России». URL: <http://ecsocman.hse.ru/text/16209413/>
- Здравомыслова О. 2009. Гендерные исследования как опыт публичной социологии в России. *Полит. РУ*. 24 сентября. URL: http://polit.ru/article/2009/09/24/gender/#_edn4
- Зелизер В. 2004. *Социальное значение денег: деньги на булавки, чеки, пособия по бедности и другие денежные единицы*. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Ибрагимова Д. 2012. Кто управляет деньгами в российских семьях? *Экономическая социология*. 13 (3): 22–56. URL: https://ecsoc.hse.ru/data/2012/06/29/1255786111/ecsoc_t13_n3.pdf#page=22
- Кон И. С. 2010. Маскулинность в меняющемся мире. *Вопросы философии*. 5: 25–35.
- Ледяев В. Г. 1998. Власть, интерес и социальное действие. *Социологический журнал*. 1–2: 79–94.
- Ледяев В. Г. 2001. *Власть: концептуальный анализ*. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН).
- Мещеркина Е. Ю. 2002. Социологическая концептуализация маскулинности. *Социологические исследования*. 11: 15–25.
- Поллак Р. 1994. Трансакционный подход к изучению семьи и домашнего хозяйства. *THESIS*. 6: 50–76; см. также: Pollak R. 1985. A Transactional Cost Approach to Families and Households. *Journal of Economic Literature*. 23 (2): 581–605.
- Станкуниене В. et al. 2010. Переход к новой модели формирования брачно-партнёрских союзов во Франции, Литве и России. В сб.: Захаров С. В., Прокофьева Л. М., Синявская О. В. (науч. ред.) *Эволюция семьи в Европе: Восток — Запад* М.: Независимый институт социальной политики; 174–231.
- Тёмкина А., Роткирх А. 2002. Советские гендерные контракты и их трансформация в современной России. *Социологические исследования*. 11: 4–15.
- Уэст К., Зиммерман Д. 2000. Создание гендера. В кн.: Здравомыслова Е., Тёмкина А. (ред.) *Хрестоматия феминистских текстов. Переводы*. СПб.: Изд-во «Дмитрий Буланин»; 193–219.
- Allen S., Webster P. 2001. When Wives Get Sick: Gender Role Attitudes, Marital Happiness, and Husbands' Contribution to Household Labor. *Gender and Society*. 15 (6): 898–916.
- Ashby K., Burgoyne C. 2008. Separate Financial Entities? Beyond Categories of Money Management. *Journal of Socio-Economics*. 3: 458–480.

- Ashwin S. (ed.). 2000. *Gender, State and Society in Soviet and Post-Soviet Russia*. London: Routledge.
- Ashwin S., Lytkina T. 2004. Men in Crisis in Russia: The Role of Domestic Marginalization. *Gender and Society*. 18: 189–206.
- Attwood L. 1997. The Post-Soviet Woman in the Move to the Market: A Return to Domesticity and Dependence? In: Marsh R. (ed.). *Women in Russia and Ukraine*. Cambridge: Cambridge University Press; 255–266.
- Barker R., Roberts H. 1993. The Uses of the Concept of Power. In: Morgan D., Stanley L. (eds). *Debates in Sociology*. Manchester: Manchester University Press; 195–224.
- Benton T. 1991. Objective Interests and the Sociology of Power. *Sociology*. 15: 161–184.
- Blood R., Wolf D. 1960. *Husbands and Wives*. New York: New York Free Press.
- Blumstein P., Schwartz P. 1991. Money and Ideology: Their Impact on Power and the Division of Household Labor. In: Blumberg R. L. (ed.). *Gender, Family, and Economy: The Triple Overlap*. Thousand Oaks; Newbury Park, CA: SAGE Publications, Inc.; 261–288.
- Bradshaw A. 1976. Critical Note: A Critique of Steven Lukes' "Power: A Radical View". *Sociology*. 10 (1): 121–128.
- Brandon P. 1999. Income-Pooling Arrangements, Economic Constraints, and Married Mothers' Child Care Choices. *Journal of Family Issues*. 20: 350–370.
- Brannen J., Moss P. 1991. *Managing Mothers*. London: Unwin Hyman.
- Brewster K., Padavic I. 2000. Change in Gender-Ideology, 1977–1996: The Contributions of Intracohort Change and Population Turnover. *Journal of Marriage and Family*. 62: 477–487.
- Brines J. 1994. Economic Dependency, Gender, and the Division of Labor at Home. *American Journal of Sociology*. 100 (3): 652–688.
- Burgoyne C. 1990. Money in Marriage: How Patterns of Allocation Both Reflect and Conceal Power. *The Sociological Review*. 38: 634–665.
- Burgoyne C. 2008. Introduction: Special Issue on the Household Economy. *Journal of Socio-Economics*. 37: 455–457.
- Burgoyne C., Morison V. 1997. Money in Remarriage: Keeping Things Simple — and Separate. *The Sociological Review*. 45 (3): 363–395.
- Burgoyne C. et al. 2007. Money Management Systems in Early Marriage: Factors Influencing Change and Stability. *Journal of Economic Psychology*. 28: 214–228.
- Clarke S. 2002. Budgetary Management in Russian Households. *Sociology*. 36 (3): 539–557.
- Cohen P. 1998. Replacing Housework in the Service Economy: Gender, Class, and Race-Ethnicity Service Spending. *Gender & Society*. 12: 219–231.

- Connell R. 1987. *Gender and Power. Society, the Person and Sexual Politics*. Stanford: Stanford University Press.
- Connell R. 2005. *Masculinities*. 2nd ed. Cambridge: Polity Press.
- Connell R., Messerschmidt J. 2005. Hegemonic Masculinity: Rethinking the Concept. *Gender and Society*. 19: 829–859.
- Coontz S. 2004. The World Historical Transformation of Marriage. *Journal of Marriage and Family*. 66 (4): 974–979.
- Deutsch F., Roksa J., Meeske C. 2003. How Gender Counts When Couples Count Their Money. *Sex Roles*. 48 (7/8): 291–304.
- Dew J., Britt S., Huston S. 2012. Examining the Relationship Between Financial Issues and Divorce. *Family Relations*. 61 (4): 615–628.
- Dobbelsteen S., Kooreman P. 1997. Financial Management, Bargaining and Efficiency Within The Household; An Empirical Analysis. *De Economist*. 145 (3): 345–366.
- Elizabeth V. 2001. Managing Money, Managing Coupledness: A Critical Examination of Cohabitants' Money Management Practices. *Sociological Review*. 49: 389–411.
- Ferree M. 1990. Beyond Separate Spheres: Feminism and Family Research. *Journal of Marriage and Family*. 52: 866–884.
- Ferree M. 2010. Filing the Glass: Gender Perspectives on Families. *Journal of Marriage and Family*. 72: 420–439.
- Foucault M. 1994. The Subject and Power. In: Foucault M. *Power. Essential works of Foucault, 1954–1984*. Vol. 3. New York: The New Press; 326–348.
- Giddens A. 1992. *The Transformation of Intimacy: Sexuality, Love and Eroticism in Modern Societies*. Stanford: Stanford University Press.
- Goffman E. 1976. Gender Display. *Studies in the Anthropology of Visual Communication*. 3: 69–77.
- Gummerson E., Schneider D. 2013. Eat, Drink, Man, Woman: Gender, Income Share and Household Expenditure in South Africa. *Social Forces*. 91 (3): 813–836.
- Gupta S. 2007. Autonomy, Dependence, or Display? The Relationship Between Married Women's Earnings and Housework. *Journal of Marriage and Family*. 69 (2): 399–417.
- Heimdal K., Houseknecht S. 2003. Cohabiting and Married Couples' Income Organization: Approaches in Sweden and the United States. *Journal of Marriage and Family*. 65: 525–538.
- Heimdal K., Houseknecht S. 2003. Cohabiting and Married Couples' Income Organization: Approaches in Sweden and the United States. *Journal of Marriage and Family*. 65: 525–538.

- Ibragimova D., Guseva A. 2016 (Forthcoming). Who Is in Charge of Family Finances in the Russian Two-earner Households. *Journal of Family Issues*. Published online before print. 2015. December 30. URL: <http://jfi.sagepub.com/content/early/2015/12/24/0192513X15623588.abstract>
- Kaa D. van de. 1996. Anchored Narratives: The Story and Findings of Half a Century of Research into Determinants of Fertility. *Population Studies*. 50 (3): 389–432.
- Kenney C. 2006. The Power of the Purse. Allocative Systems and Inequality in Couple Households. *Gender & Society*. 20 (3): 354–381.
- Kiblitckaya M. 2000. 'Once We Were Kings': Male Experiences of Loss of Status at Work in Post-Communist Russia. In: Ashwin S. (ed.). *Gender, State and Society in Soviet and Post-Soviet Russia*. London: Routledge; 90–104.
- Kirchler E. 1995. Studying Economic Decisions Within Private Households: A Critical Review and Design for a «Couple Experiences Diary». *Journal of Economic Psychology*. 16: 393–419.
- Kirchler E. et al. 2001. *Conflict and Decision Making in Close Relationships*. Hove: The Psychology Press.
- Komter A. 1989. Hidden Power in Marriage. *Gender and Society*. 3 (2): 187–216.
- Komter A. 1991. Gender, Power and Feminist Theory. In: Davis K., Leijenaar M., Oldersma J. (eds). *The Gender of Power*. London: SAGE Publications, Inc.
- Lauer S., Yodanis C. 2011. Individualized Marriage and the Integration of Resources. *Journal of Marriage and Family*. 73: 669–683.
- Lauer S., Yodanis C. 2014. Money Management, Gender, and Households. In: Treas J., Scott J., Richards M. (eds). *The Sociology of Families*. Chichester: John Wiley & Sons, Inc.
- Lee K., Tufiş P., Alwin D. 2010. Separate Spheres or Increasing Equality? Changing Gender Beliefs in Postwar Japan. *Journal of Marriage and Family*. 72: 184–201.
- Liljestrom M. 1993. The Soviet Gender System: The Ideological Construction of Femininity and Masculinity in the 70's. In: Liljestrom M., Mantysaari E., Rosenholm A. (eds). *Gender Restructuring in Russian Studies*. Tampere: Slavica Tamperensia II; 163–174.
- Lippe T. van der, Voorpostel M., Hewitt B. 2014. Disagreements Among Cohabiting and Married couples in 22 European Countries. *Demographic Research*. 31 (10): 247–274.
- Ludwig-Mayerhofer W. et al. 2011. The Power of Money in Dual-Earner Couples: A Comparative Study. *Acta Sociologica*. 54 (4): 367–383.
- Lukes S. 1974. *Power: A Radikal View*. New York: Palgrave.
- Lukes S. 2005. *Power: A Radikal View*. 2nd ed. New York: Palgrave Macmillan.
- Ott N. 1992. *Intrafamily Bargaining and Household Decisions*. New York: Springer Verlag.

- Pahl J. 1983. The Allocation of Money and the Structuring of Inequality Within Marriage. *The Sociological Review*. 31 (2): 237–262.
- Phillips A. 1993. *Democracy and Difference*. Cambridge: Polity Press.
- Phipps S., Burton P. 1998. What's Mine is Yours? The Influence of Male and Female Incomes on Patterns of Household Expenditure. *Economica*. 65: 599–613.
- Raven B., Centers R., Rodrigues A. 1975. The Bases of Conjugal Power. In: Cromwell R. S., Plson D. H. (eds) *Power in Families*. New York: Halstead; 217–234.
- Rotkirch A. 2000. *The Man Question. Loves and Lives in Late 20th Century Russia*. University of Helsinki, Department of Social Policy. Research Report 1/2000.
- Schneider D. 2012. Gender Deviance and Household Work: The Role of Occupation. *American Journal of Sociology*. 117: 1029–1072.
- Scott J., Alwin D., Braun M. 1996. Generational Changes in Gender-Role Attitudes: Britain in a Cross-National Perspective. *Sociology*. 30 (3): 471–492.
- Shu X., Zhu Y., Zhang Z. 2012. Patriarchy, Resources, and Specialization: Marital Decision-Making Power in Urban China. *Journal of Family Issues*. 34 (7): 885–917.
- Soberon-Ferrer H., Dardis R. 1991. Determinants of Household Expenditures for Services. *Journal of Consumer Research*. 17: 385–397.
- Sullivan O. 2004. Changing Gender Practices Within the Household: A Theoretical Perspective. *Gender and Society*. 18 (2): 207–222.
- Tichenor V. 1999. Status and Income as Gendered Resources: The Case of Marital Power. *Journal of Marriage and Family*. 61 (3): 638–650.
- Treas J. 1993. Money in the Bank: Transaction Costs and the Economic Organization of Marriage. *American Sociological Review*. 58: 723–734.
- Treas J., Tai T. 2012. How Couples Manage the Household: Work and Power in Cross-National Perspective. *Journal of Family Issues*. 33 (8): 1088–1116.
- Vogler C. 1998. Money in the Household: Some Underlying Issues of Power. *The Sociological Review*. 4 (46): 687–713.
- Vogler C. 2005. Cohabiting Couples: Rethinking Money in the Household at the Beginning of the Twenty First Century. *Sociological Review*. 53: 1–29.
- Vogler C., Brockmann M., Wiggins R. 2006. Intimate Relationships and Changing Patterns of Money Management at the Beginning of the Twenty First Century. *British Journal of Sociology*. 57: 455–482.
- Vogler C., Lyonette C., Wiggins R. 2008. Money, Power and Spending Decisions in Intimate Relationships. *The Sociological Review*. 56 (1): 117–143.

Watson P. 1993. Eastern Europe's Silent Revolution: Gender. *Sociology*. 27: 471–487.

Yodanis C., Lauer S. 2007a. Economic Inequality In and Outside of Marriage: Individual Resources and Institutional Context. *European Sociological Review*. 23 (5): 573–583.

Yodanis C., Lauer S. 2007b. Managing Money in Marriage: Multilevel and Cross-National Effects of the Breadwinner Role. *Journal of Marriage and Family*. 69 (5): 1307–1325.

Yodanis C., Lauer S. 2014. Is Marriage Individualized? What Couples Actually Do. *Journal of Family Theory & Review*. 6: 184–197.

PROFESSIONAL REVIEWS

Dilyara Ibragimova

Money, Gender, and Power in Households: Conceptual Approaches

IBRAGIMOVA, Dilyara —

Candidate of Sciences in History, Associate Professor, Deputy Head, Department of Economic Sociology, School of Sociology; Senior Research Fellow, Laboratory for Studies in Economic Sociology, National Research University Higher School of Economics. Address: 20 Myasnienskaya str., Moscow, 101000, Russian Federation.

Email: dibragimova@hse.ru

Abstract

The bulk of the literature on processes related to the triad of *money–power–inequality* highlight power as the main driver. Given the causal relations, this view can be considered logical and reasonable. If research into these processes deals with the family (household) as an actor, the research appears to be enriched (more complex). As households often consist of men and women, biological sex and culturally constructed gender should be taken into account. Most researchers focusing on gender issues agree that gender relationships imply power relations. What is peculiar about family power relations and how are they related to money management? This article aims to depict the main perspectives related to the conceptualization of the indicated notions as well as, in part, their empirical operationalization. The first part of this article reviews power patterns developed by Steven Lukes, Michel Foucault, and Pierre Bourdieu and discusses issues related to definitions of “financial power” and its operationalization when applied to family relationships. The

second part deals with economic and sociological concepts that reveal and explain the determinants of power relationships. The third part analyzes ongoing changes in the gender order and their potential effects on the structure of power functions in the family.

Keywords: power; gender; money; inequality; household; sociology of financial behavior.

Acknowledgements

The article was prepared within the framework of the Academic Fund Program at the National Research University Higher School of Economics (HSE) in 2015–2016 (grant № 15-01-0066) and supported within the framework of a subsidy granted to the HSE by the Government of the Russian Federation for the implementation of the Global Competitiveness Program.

References

- Allen S., Webster P. (2001) When Wives Get Sick: Gender Role Attitudes, Marital Happiness, and Husbands' Contribution to Household Labor. *Gender and Society*, vol. 15, no 6, pp. 898–916.
- Ashby K., Burgoyne C. (2008) Separate Financial Entities? Beyond Categories of Money Management. *Journal of Socio-Economics*, no 3, pp. 458–480.
- Ashwin S. (ed.). (2000) *Gender, State and Society in Soviet and Post-Soviet Russia*, London: Routledge.
- Ashwin S., Lytkina T. (2004) Men in Crisis in Russia: The Role of Domestic Marginalization. *Gender and Society*, no 18, pp. 189–206.

- Attwood L. (1997) The Post-Soviet Woman in the Move to the Market: A Return to Domesticity and Dependence? *Women in Russia and Ukraine* (ed. R. Marsh), Cambridge: Cambridge University Press, pp. 255–266.
- Barker R., Roberts H. (1993) The Uses of the Concept of Power. *Debates in Sociology* (eds. D. Morgan, L. Stanley), Manchester: Manchester University Press, pp. 195–224.
- Becker G. (2003) *Chelovecheskoe povedenie: ekonomicheskij podkhod. Izbrannye trudy po ekonomicheskoy teorii* [Human Behavior: Economical Approach. Selected Works on Economic Theory], Moscow: HSE Publishing House (in Russian).
- Benton T. (1991) Objective Interests and the Sociology of Power. *Sociology*, no 15, pp. 161–184.
- Blood R., Wolf D. (1960) *Husbands and Wives*, New York: New York Free Press.
- Blumstein P., Schwartz P. (1991) Money and Ideology: Their Impact on Power and the Division of Household Labor. *Gender, Family, and Economy: The Triple Overlap* (ed. R. L. Blumberg), Thousand Oaks; Newbury Park, CA: SAGE Publications, Inc., pp. 261–288.
- Bourdieu P. (2005) Muzhskoe gospodstvo [Masculine Domination]. Per. s fr. Y. V. Markovoy. *Bourdieu P. Sotsial'noe prostranstvo: polya i praktiki* [Social Space: Fields and Practices] (translated from French, ed. N. A. Shmatko), Saint Petersburg: Aleteyya; Moscow: Institut eksperimental'noy sotsiologii (Seriya "Gallicinium"), pp. 286–364 (in Russian).
- Bourdieu P. (2007a) O simvolicheskoy vlasti [On Symbolic Power]. *Bourdieu P. Sotsiologiya sotsial'nogo prostranstva* [Sociology of Social Space] (translated from French, ed. N. A. Shmatko), Moscow: Institut eksperimental'noy sotsiologii; Saint Petersburg: Aleteyya (Seriya «Gallicinium»), pp. 87–96 (in Russian).
- Bourdieu P. (2007b) Sotsial'noe prostranstvo i simvolicheskaya vlast' [Social Space and Symbolic Power]. *Bourdieu P. Sotsiologiya sotsial'nogo prostranstva* [Sociology of Social Space] (translated from French, ed. N. A. Shmatko), Moscow: Institut eksperimental'noy sotsiologii; St. Petersburg: Aleteyya (Seriya "Gallicinium"), pp. 64–86 (in Russian).
- Bradshaw A. (1976) Critical Note: A Critique of Steven Lukes' "Power: A Radical View". *Sociology*, vol. 10, no 1, pp. 121–128.
- Brandon P. (1999) Income-Pooling Arrangements, Economic Constraints, and Married Mothers' Child Care Choices. *Journal of Family Issues*, no 20, pp. 350–370.
- Brannen J., Moss P. (1991) *Managing Mothers*, London: Unwin Hyman.
- Brewster K., Padavic I. (2000) Change in Gender-Ideology, 1977–1996: The Contributions of Intracohort Change and Population Turnover. *Journal of Marriage and Family*, no 62, pp. 477–487.
- Brines J. (1994) Economic Dependency, Gender, and the Division of Labor at Home. *American Journal of Sociology*, vol. 100, no 3, pp. 652–688.
- Burgoyne C. (1990) Money in Marriage: How Patterns of Allocation Both Reflect and Conceal Power. *The Sociological Review*, no 38, pp. 634–665.

- Burgoyne C. (2008) Introduction: Special Issue on the Household Economy. *Journal of Socio-Economics*, no 37, pp. 455–457.
- Burgoyne C., Morison V. (1997) Money in Remarriage: Keeping Things Simple — and Separate. *The Sociological Review*, vol. 45, no 3, pp. 363–395.
- Burgoyne C., Reibstein J., Edmunds A., Dolman V. (2007) Money Management Systems in Early Marriage: Factors Influencing Change and Stability. *Journal of Economic Psychology*, no 28, pp. 214–228.
- Clarke S. (2002) Budgetary Management in Russian Households. *Sociology*, vol. 36, no 3, pp. 539–557.
- Cohen P. (1998) Replacing Housework in the Service Economy: Gender, Class, and Race-Ethnicity Service Spending. *Gender & Society*, no 12, pp. 219–231.
- Connell R. (1987) *Gender and Power. Society, the Person and Sexual Politics*, Stanford: Stanford University Press.
- Connell R. (2005) *Masculinities*. 2nd ed. Cambridge: Polity Press.
- Connell R., Messerschmidt J. (2005) Hegemonic Masculinity: Rethinking the Concept. *Gender and Society*, no 19, pp. 829–859.
- Coontz S. (2004) The World Historical Transformation of Marriage. *Journal of Marriage and Family*, vol. 66, iss. 4, pp. 974–979.
- Deutsch F., Roksa J., Meeske C. (2003) How Gender Counts When Couples Count Their Money. *Sex Roles*, vol. 48, no 7/8, pp. 291–304.
- Dew J., Britt S., Huston S. (2012) Examining the Relationship Between Financial Issues and Divorce. *Family Relations*, vol. 61, no 4, pp. 615–628.
- Dobbelsteen S., Kooreman P. (1997) Financial Management, Bargaining and Efficiency Within The Household; An Empirical Analysis. *De Economist*, vol. 145, no 3, pp. 345–366.
- Elizabeth V. (2001) Managing Money, Managing Coupledness: A Critical Examination of Cohabitants' Money Management Practices. *Sociological Review*, no 49, pp. 389–411.
- Ferree M. (1990) Beyond Separate Spheres: Feminism and Family Research. *Journal of Marriage and Family*, no 52, pp. 866–884.
- Ferree M. (2010) Filing the Glass: Gender Perspectives on Families. *Journal of Marriage and Family*, no 72, pp. 420–439.
- Foucault M. (1994) The Subject and Power. Foucault M. *Power. Essential works of Foucault, 1954–1984*. Vol. 3, New York: The New Press, pp. 326–348.
- Giddens A. (1992) *The Transformation of Intimacy: Sexuality, Love and Eroticism in Modern Societies*, Stanford: Stanford University Press.
- Goffman E. (1976) Gender Display. *Studies in the Anthropology of Visual Communication*, no 3, pp. 69–77.

- Gummerson E., Schneider D. (2013) Eat, Drink, Man, Woman: Gender, Income Share and Household Expenditure in South Africa. *Social Forces*, vol. 91, no 3, pp. 813–836.
- Gupta S. (2007) Autonomy, Dependence, or Display? The Relationship Between Married Women's Earnings and Housework. *Journal of Marriage and Family*, vol. 69, no 2, pp. 399–417.
- Heimdal K., Houseknecht S. (2003) Cohabiting and Married Couples' Income Organization: Approaches in Sweden and the United States. *Journal of Marriage and Family*, no 65, pp. 525–538.
- Heimdal K., Houseknecht S. (2003) Cohabiting and Married Couples' Income Organization: Approaches in Sweden and the United States. *Journal of Marriage and Family*, no 65, pp. 525–538.
- Ibragimova D. (2012) Kto upravlyaet den'gami v rossiyskikh sem'yakh? [Who Manages Money in Russian Families?] *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 13, no 3, pp. 22–56. Available at: https://ecsoc.hse.ru/data/2012/06/29/1255786111/ecsoc_t13_n3.pdf#page=22 (accessed 15 March 2016) (in Russian).
- Ibragimova D., Guseva A. (2016. Forthcoming) Who Is in Charge of Family Finances in the Russian Two-earner Households. *Journal of Family Issues*. Published online before print December 30, 2015. Available at: <http://jfi.sagepub.com/content/early/2015/12/24/0192513X15623588.abstract> (accessed 15 March 2016).
- Kaa D. van de. (1996) Anchored Narratives: The Story and Findings of Half a Century of Research into Determinants of Fertility. *Population Studies*, vol. 50, no 3, pp. 389–432.
- Kenney C. (2006) The Power of the Purse. Allocative Systems and Inequality in Couple Households. *Gender & Society*, vol. 20, no 3, pp. 354–381.
- Kiblitckaya M. (2000) 'Once We Were Kings': Male Experiences of Loss of Status at Work in Post-Communist Russia. *Gender, State and Society in Soviet and Post-Soviet Russia* (ed. S. Ashwin), London: Routledge, pp. 90–104.
- Kirchler E. (1995) Studying Economic Decisions Within Private Households: A Critical Review and Design for a "Couple Experiences Diary". *Journal of Economic Psychology*, no 16, pp. 393–419.
- Kirchler E., Rodler C., Holzl E., Meier K. (2001) *Conflict and Decision Making in Close Relationships*, Hove: The Psychology Press.
- Komter A. (1989) Hidden Power in Marriage. *Gender and Society*, vol. 3, no 2, pp. 187–216.
- Komter A. (1991) Gender, Power and Feminist Theory. *The Gender of Power* (eds. K. Davis, M. Leijenaar, J. Oldersma), London: SAGE Publications, Inc.
- Kon I. S. (2010) Maskulinnost' v menyayushchemsya mire [Masculinity in Changing World]. *Voprosy filosofii*, no 5, pp. 25–35 (in Russian).
- Lauer S., Yodanis C. (2011) Individualized Marriage and the Integration of Resources. *Journal of Marriage and Family*, no 73, pp. 669–683.

- Lauer S., Yodanis C. (2014) Money Management, Gender, and Households. *The Sociology of Families* (eds. J. Treas, J. Scott, M. Richards), Chichester: John Wiley & Sons, Inc.
- Ledyaev V. G. (1998) Vlast', interes i sotsial'noe deystvie [Power, Interest, and Social Action]. *Sotsiologicheskiy zhurnal*, no 1–2, pp. 79–94 (in Russian).
- Ledyaev V. G. (2001) *Vlast': kontseptual'nyy analiz* [Power: A Concetualization], Moscow: Rossiyskaya politicheskaya entsiklopediya (ROSSPEN) (in Russian).
- Lee K., Tufiş P., Alwin D. (2010) Separate Spheres or Increasing Equality? Changing Gender Beliefs in Post-war Japan. *Journal of Marriage and Family*, no 72, pp. 184–201.
- Liljestrom M. (1993) The Soviet Gender System: The Ideological Construction of Femininity and Masculinity in the 70's. *Gender Restructuring in Russian Studies* (eds. M. Liljestrom, E. Mantysaari, A. Rosenholm), Tampere: Slavica Tamperensia II, pp. 163–174.
- Lippe T. van der, Voorpostel M., Hewitt B. (2014) Disagreements Among Cohabiting and Married couples in 22 European Countries. *Demographic Research*, vol. 31, no 10, pp. 247–274.
- Ludwig-Mayerhofer W., Allmendinger J., Hirsland A., Schneider W. (2011) The Power of Money in Dual-Earner Couples: A Comparative Study. *Acta Sociologica*, vol. 54, no 4, pp. 367–383.
- Lukes S. (1974) *Power: A Radikal View*, New York: Palgrave.
- Lukes S. (2005) *Power: A Radikal View*. 2nd ed, New York: Palgrave Macmillan.
- Meshcherkina E. Yu. (2002) Sotsiologicheskaya kontseptualizatsiya maskulinnosti [Sociological Conceptualization of Masculinity]. *Sotsiologicheskie issledovaniya*, no 11, pp. 15–25 (in Russian).
- Ott N. (1992) *Intrafamily Bargaining and Household Decisions*, New York: Springer Verlag.
- Pahl J. (1983) The Allocation of Money and the Structuring of Inequality Within Marriage. *The Sociological Review*, vol. 31, no 2, pp. 237–262.
- Phillips A. (1993) *Democracy and Difference*, Cambridge: Polity Press.
- Phipps S., Burton P. (1998) What's Mine is Yours? The Influence of Male and Female Incomes on Patterns of Household Expenditure. *Economica*, no 65, pp. 599–613.
- Pollak R. (1994) Transaktsionnyy podkhod k izucheniyu sem'i i domashnego khozyaystva [A Transactional Cost Approach to Families and Households]. *THESIS*, no 6, pp. 50–76 (in Russian); see also: Pollak R. (1985) A Transactional Cost Approach to Families and Households. *Journal of Economic Literature*, vol. 23, no 2, pp. 581–605.
- Raven B., Centers R., Rodrigues A. (1975) The Bases of Conjugal Power. *Power in Families* (eds. R. S. Cromwell, D. H. Plson), New York: Halstead, pp. 217–234.
- Rotkirch A. (2000) *The Man Question. Loves and Lives in Late 20th Century Russia*. University of Helsinki, Department of Social Policy. Research Report 1/2000.

- Schneider D. (2012) Gender Deviance and Household Work: The Role of Occupation. *American Journal of Sociology*, no 117, pp. 1029–1072.
- Scott J., Alwin D., Braun M. (1996) Generational Changes in Gender-Role Attitudes: Britain in a Cross-National Perspective. *Sociology*, vol. 30, no 3, pp. 471–492.
- Shu X., Zhu Y., Zhang Z. (2012) Patriarchy, Resources, and Specialization: Marital Decision-Making Power in Urban China. *Journal of Family Issues*, vol. 34, no 7, pp. 885–917.
- Soberon-Ferrer H., Dardis R. (1991) Determinants of Household Expenditures for Services. *Journal of Consumer Research*, no 17, pp. 385–397.
- Stankuniene V., Zakharov S., Maslauskayte A., Baublite M., Ren'e-Lual'e A. (2010) Perekhod k novoy modeli formirovaniya brachno-partnerskikh soyuzov vo Frantsii, Litve i Rossii [A Transition toward a New Model of Formation of Cohabiting and Married Couples in France, Lithuania, and Russia]. *Evolyutsiya sem'i v Evrope: Vostok — Zapad* [Family Evolution in Europe: East — West] (eds. S. Zakharov, L. Prokof'eva, O. Sinyavskaya), Moscow: Nezavisimyy institut sotsial'noy politiki, pp. 174–231 (in Russian).
- Sullivan O. (2004) Changing Gender Practices Within the Household: A Theoretical Perspective. *Gender and Society*, vol. 18, no 2, pp. 207–222.
- Temkina A., Rotkirkh A. (2002) Sovetskie gendernye kontrakty i ikh transformatsiya v sovremennoy Rossii [Soviet Gender Contracts and Their Transformation in Contemporary Russia]. *Sotsiologicheskie issledovaniya*, no 11, pp. 4–15 (in Russian).
- Tichenor V. (1999) Status and Income as Gendered Resources: The Case of Marital Power. *Journal of Marriage and Family*, vol. 61, no 3, pp. 638–650.
- Treas J. (1993) Money in the Bank: Transaction Costs and the Economic Organization of Marriage. *American Sociological Review*, no 58, pp. 723–734.
- Treas J., Tai T. (2012) How Couples Manage the Household: Work and Power in Cross-National Perspective. *Journal of Family Issues*, vol. 33, no 8, pp. 1088–1116.
- Vogler C. (1998) Money in the Household: Some Underlying Issues of Power. *The Sociological Review*, vol. 4, no 46, pp. 687–713.
- Vogler C. (2005) Cohabiting Couples: Rethinking Money in the Household at the Beginning of the Twenty First Century. *Sociological Review*, no 53, pp. 1–29.
- Vogler C., Brockmann M., Wiggins R. (2006) Intimate Relationships and Changing Patterns of Money Management at the Beginning of the Twenty First Century. *British Journal of Sociology*, no 57, pp. 455–482.
- Vogler C., Lyonette C., Wiggins R. (2008) Money, Power and Spending Decisions in Intimate Relationships. *The Sociological Review*, vol. 56, no 1, pp. 117–143.
- Watson P. (1993) Eastern Europe's Silent Revolution: Gender. *Sociology*, no 27, pp. 471–487.

- West C., Zimmerman D. (2000) Sozdanie gendera [Doing Gender]. *Khrestomatiya feministstskikh tekstov. Per-evody* [Handbook of Feminist Texts. Translations] (eds. E. Zdravomyslova, A. Temkina), Saint Petersburg: Dmitrii Bulanin Publishing House, pp. 193–219 (in Russian).
- Yodanis C., Lauer S. (2007a) Economic Inequality In and Outside of Marriage: Individual Resources and Institutional Context. *European Sociological Review*, vol. 23, no 5, pp. 573–583.
- Yodanis C., Lauer S. (2007b) Managing Money in Marriage: Multilevel and Cross-National Effects of the Breadwinner Role. *Journal of Marriage and Family*, vol. 69, no 5, pp. 1307–1325.
- Yodanis C., Lauer S. (2014) Is Marriage Individualized? What Couples Actually Do. *Journal of Family Theory & Review*, no 6, pp. 184–197.
- Zakharov C. (2006) Brachnost' v Rossii: istoriya i sovremennost' [Marriage-Rate in Russia: History and Modernity]. *Polit.RU*. 2 November. Available at: <http://polit.ru/article/2006/11/02/demoscope261/#r6> (accessed 16 March 2016) (in Russian)
- Zdravomyslova E., Temkina A. (2002) Krizis maskulinnosti v pozdnesovetskom diskurse [A Crises of Masculinity in the Late Soviet Discourse]. *O muzhe(N)stvennosti* [On Manhood] (ed. S. Ushakin), Moscow: New Literary Observer Publishing House, pp. 432–451 (in Russian).
- Zdravomyslova E., Temkina A. (2003) Sovetskiy etakraticeskii gendernyy poryadok [The Soviet Etacratie Gender Order]. *Sotsial'naya istoriya* [Social History] (ed. N. L. Pushkareva). *Ezhegodnik. Zhenskaya i gendernaya istoriya* [Annual Handbook. Female and Gender History], Moscow: Rossiyskaya politicheskaya entsiklopediya (ROSSPEN), pp. 436–463 (in Russian).
- Zdravomyslova E., Temkina A. (2007) Sotsial'noe konstruirovaniye gendera kak metodologiya feministstskogo issledovaniya [Social Construction of Gender as a Methodology of Feminist Research]. *Rossiyskiy gendernyy poryadok. Sotsiologicheskii podkhod* [The Russian Gender Order: A Sociological Perspective] (eds. E. Zdravomyslova, A. Temkina), St. Petersburg: Izdatel'stvo Evropeyskogo universiteta v Sankt-Peterburge, pp. 9–33 (in Russian).
- Zdravomyslova O. M. (2001) Rossiyskaya sem'ya v 90-e gody: zhiznennyye strategii muzhchin i zhenshchin [The Russian Family in the 1990s: Life Strategies of Men and Women]. *Gendernyy kaleydoskop. Kurs lektsiy* [Gender Kaleidoscope. Lecture Course] (ed. M. Malysheva), Moscow: Academia, pp. 473–489 (in Russian).
- Zdravomyslova O. M. (2006) *Sem'ya: iz proshlogo — v budushchee* [The Family: From Past Toward Future]. Internet-konferentsiya “Gendernyye stereotipy v sovremennoy Rossii” [Online conference “Gender Stereotypes in Contemporary Russia”]. Available at: <http://ecsocman.hse.ru/text/16209413/> (accessed 15 March 2016) (in Russian).
- Zdravomyslova O. (2009) Gendernyye issledovaniya kak opyt publichnoy sotsiologii v Rossii [Gender Studies as an Experience of Public Sociology in Russia]. *Polit.RU*. 24 September. Available at: http://polit.ru/article/2009/09/24/gender/#_edn4 (accessed 15 March 2016) (in Russian).
- Zelizer V. (2004) *Sotsial'noe znachenie deneg: den'gi na bulavki, cheki, posobiya po bednosti i drugie denezhnyye edinitsy* [The Social Meaning of Money: Pin Money, Paychecks, Poor Relief, and Other Currencies], Moscow: HSE Publishing House (in Russian).

Received: January 29, 2016.

Citation: Ibragimova D. (2016) Den'gi, gender, vlast' v domokhozyaystve: kontseptual'nye podkhody [Money, Gender, and Power in Households: Conceptual Approaches]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskay sotsiologiya*, vol. 17, no 2, pp. 116 145. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2016-17-2.html> (in Russian).

НОВЫЕ КНИГИ

Н. В. Конрой

Неолиберализм: в поисках перевода

Рецензия на книгу: Kayaalp Ebru. 2015. *Remaking Politics, Markets and Citizens in Turkey: Governing Through Smoke*. London: Bloomsbury Academic. 232 p.¹



КОНРОЙ Наталья Викторовна — кандидат исторических наук, старший преподаватель кафедры экономической социологии департамента социологии Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Россия, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

Email: nconroy@hse.ru

Книга Эбру Кайаалп — редкий пример этнографического исследования, в котором читатель найдёт всё и сразу: необычный и подвижный объект, смелое экспериментирование с методами полевой работы, продуктивное сочетание новейших теоретических подходов, дающий пищу для размышлений анализ и увлекательное повествование. Автор раскрывает роль международных экспертов и заимствованных институтов («устройств») в неолиберальном реформативании табачного рынка современной Турции, используя инструментарий акторно-сетевой теории и антропологии рынков М. Каллона. Она утверждает, что устройства, с помощью которых эксперты переводят глобальные стандарты в турецкий контекст, преобразуют не только табачный рынок: они деполитизируют политику и создают новые «режимы гражданства». В то же время исследователь показывает, что глобальные стандарты и институты как устройства никогда не соответствуют условиям эксплуатации в принимающей их стране и не «локализируются». Они зависят от многочисленных акторов нового ассамбляжа, которые ситуативно и контекстуально наполняют заимствованные институты содержанием и программой действий. Автор рецензируемой книги считает, что такая особенность адаптации глобальных стандартов и институтов затрудняет сравнительный анализ экономик развивающихся стран, ступивших на путь либерализации. Тем не менее хочется верить, что с ростом числа этнографических описаний появятся возможности как для сопоставления, так и для проверки некоторых чрезвычайно интересных и спорных предположений Эбру Кайаалп. Действительно ли описанный ею процесс «оседания» институтов качественно отличается от «локализации» или «натурализации»? Связывают ли кризисные развивающиеся экономики и западные финансовые институты отношения «дара», при которых Запад получает выгодные для транснациональных корпораций реформы в обмен на доступ к финансированию? Являются ли международные эксперты теми ключевыми акторами, благодаря которым «путешествующие рациональности» Запада достигают мест своего оседания? На мой взгляд, издание этой замечательной этнографии — важное событие, и книга может стать источником вдохновения, примером для подражания и поводом для дискуссий не только среди антропологов, социологов, историков, но и среди тех, кто производит то самое экспертное знание, трансформирующее политику и рынки.

¹ При написании рецензии использована электронная версия книги, любезно предоставленная издательством Bloomsbury. Нумерация страниц в бумажном и электронном изданиях различается.

Ключевые слова: антропология рынков; многоместная этнография; акторно-сетевая теория; история неолиберальных реформ; экспертиза; табак; Ближний Восток.

«Формула» исследования

Книга антрополога Эбру Кайаалп² — это невероятно интересное этнографическое исследование того, как в 2000-х гг., в ходе реформы табачного сектора в Турции, с помощью экспертов адаптировались, переводились и переформулировались западные неолиберальные идеи, политики и институты. Результатом этой реформы стало появление нового табачного рынка, в который вовлечено множество акторов, чьи скрытые связи и сети автор прослеживает, сделав главным героем своего анализа восточный табак (*oriental tobacco*)³. Этого, пожалуй, достаточно, чтобы читатель заёрзал в нетерпении, строя догадки о возможных подходах автора. Кайаалп использует уже показавшие свою успешность сочетания теорий и методов, которые становятся всё более привычными для антропологов, изучающих современный капитализм.

Итак, что вошло в её формулу? Во-первых, широкий круг антропологий в жанре исследования товаров (*commodity analysis*) — от М. Мосса и Б. Малиновского до С. Минца [Mintz 1986]. Во-вторых, современные теоретические перспективы, фокусирующиеся на товарах как единицах анализа («анализ товарных цепочек» Т. Хопкинса и И. Валлерстайна; «режимы ценностей» А. Аппадурои; «вещи как актанты» акторно-сетевой теории). В-третьих, фукодианский подход, с помощью которого автор книги раскрывает отношения власти. Л. Альтюссер, Т. Митчелл, Дж. Маркус, Б. Латур, М. Каллон и многие другие участвовали в создании уникальной формулы этого исследования. Его полевая часть (сентябрь 2005 — март 2008 гг.) — это многоместная этнография, в которой автор путешествовала по турецким деревням в компании представителей измирской «Ассоциации табачных экспертов», интервьюировала высоких правительственных чиновников, ходила на парламентские слушания по вопросам табачной отрасли в Анкаре. Конечно, решаясь на исследование таких явлений, как рынки, антрополог обрекает себя на запаздывание⁴, и Эбру отмечает, что к началу полевого этапа многие интересные ей процессы и события уже произошли. Однако важным открытием её исследования оказалось то, что люди, проводящие экономическую политику, тоже не поспевают за рынком. «Временное несоответствие» между знаниями о рынке и происходящими изменениями акторы активно компенсировали спекуляциями, догадками и слухами.

Своё исследование Эбру начинала как классическое включённое наблюдение, но участники её сети, по большей части, были разделены пространством и временем. Чтобы компенсировать это, она прибегала к библиотечным и архивным изысканиям или использовала методы, получившие распространение в отдельных направлениях антропологических исследований (например, технику «следования за конфликтом», заимствованную из антропологии права).

² В 2010 г. Э. Кайаалп получила степень PhD в одном из ведущих центров современной антропологии — в Университете Райса (Rice University) в Хьюстоне (Техас, США). В настоящее время является доцентом Колледжа коммуникаций, кино и телевидения в Городском университете Стамбула (İstanbul Şehir University).

³ В диссертационном исследовании автора «биографии» (то есть превращению культивируемого растения в конечный продукт, товар) была посвящена глава; в книге табак, оставаясь связующим акторов звеном, уходит на задний план.

⁴ Феномен «запаздывающего исследователя» (*belated anthropologist*) проанализирован Дж. Маркусом [Marcus 2013]. По мнению Кайаалп, беспокойная жизнь антрополога, следующего за вещами и рынками, компенсируется его освобождением от ряда классических проблем: исследователь не рискует превратиться в туземца, утратив критическую дистанцию, он может забыть о многих незавершённых дискуссиях дисциплины (кто такой «другой», что такое «культура», что значит «другая культура»).

Актеры

Среди героев этой истории — табачная монополия и министерство финансов, перерабатывающие предприятия и компании–производители сигарет, политики и фермеры, но её главными актерами являются эксперты. В контексте исследования эксперты — это технократы, которые транслируют развивающимся странам идеи и рациональности международных финансовых институтов. Следуя логике акторно-сетевого подхода, Эбру Кайаалп не только уравнивает человеческих и нечеловеческих акторов исследуемой сети, но и рассматривает нечеловеческих участников как узлы, организующие деятельность людей. В исследовании выделены три таких узла, с помощью которых структурируется повествование. Узлы — это «устройства» (*devices*), создаваемые экспертами для перевода глобальных стандартов западного мира в турецкий национальный контекст. Каждое устройство используется в определённой сфере, каждому посвящена часть книги. Первое — это ТАРДК: орган, пришедший на смену государственной табачной монополии ТЕКЕЛ и по-новому регулирующий отрасль (часть первая «Политики», главы 1–3). Второе устройство — фермерский контракт, ставший неолиберальной альтернативой госзакупкам табачного сырья (часть вторая «Рынки», главы 4–5). Третье устройство — публичный дискурс «глобального здоровья», соединивший в себе риторику «ответственного гражданства» и исламские ценности (часть третья «Граждане», главы 6–8). Эти устройства *превращают* политическую арену в совокупность политик технического управления в границах регулирующих органов (комитетов, агентств и бюро); сельскохозяйственную культуру — в калькулируемый и обмениваемый рыночный товар; управляемых индивидов — в послушных, ответственных, саморегулируемых граждан национального государства⁵.

Кайаалп не злоупотребляет языком акторно-сетевой теории, ограничиваясь несколькими концептами: «кризис формулы», «социотехническое устройство», «политика в действии», «перевод» и — опосредованно — «удалённое действие» (*action at the distance*). Это последнее она использует в адаптации П. Миллера и Н. Роуза — как «удалённое управление» (*governance at the distance*) [Rose, Miller 1992]. В анализе она умело применяет понятия акторов своего поля⁶, а также собственную метафору путешествия идей, экспертов, институтов, законов, табака. Автор изучает движение, волны распространения и апробации неолиберальных инноваций. В этом смысле её интересуют контекстуализация и оседание, которые она отличает от «локализации», «аборигенизации» и «натурализации». Специфику этого различия автор не вполне проясняет, но даёт понять, что дело не только в реифицирующей силе «места». Вероятно, это способ показать, что, передаваясь по гибкой, меняющейся сети, заимствования превращаются в такую же гибкую, изменчивую, противоречивую турецкую политику.

История

Турция — седьмой крупнейший производитель табака в мире, хотя в последние годы производство в стране неуклонно падало. В 1960–1970 гг. прибыль табачного сектора составляла 6–7% национального бюджета. Табачный сектор регулировался госмонополией ТЕКЕЛ, ей принадлежали обрабатывающие и производственные предприятия. Государственная поддержка отрасли началась в 1927 г., система-

⁵ Третья часть книги — это расширение диссертационного исследования автора, которое заслуживает отдельного рассмотрения, поэтому отмечу лишь, что Э. Кайаалп утверждает, что более 100 лет актеры, выступающие в Турции от имени табака, говорят на языке национализма. В неолиберальной риторике тоже находится место консервативным националистическим и исламистским дискурсам. Как когда-то с помощью табака выстраивались границы между турками и другими (немцами, американцами, русскими/советскими, меньшинствами самой Турции), так сегодня проводятся различия между группами граждан страны (устанавливаются разные «режимы гражданства»).

⁶ Такие, например, как «стандарты», «коррупция» или понятие *good governance* (хорошее управление), введённое в 1992 г. экспертами Всемирного банка, и активно использующееся при проведении политики в отношении развивающихся экономик.

тический характер приобрела в 1947 г. и продолжалась до 2001 г. в форме гарантированных закупок всего культивируемого фермерами табака. Минимальные цены устанавливались до начала продаж урожая, что заставляло частные компании делать фермерам более выгодные предложения, а фермеров стимулировало к выращиванию табака даже на непригодных землях в ущерб качеству и другим культурам. В 1990–2001 гг. монополия работала как институт социальной защиты, создавая дефицит бюджета; в отдельные годы доля поддерживающих закупок была в 4 раза выше административных (то есть закупок для производственных нужд самой монополии), отрасль страдала от избытка предложения. В 1960–2000 гг. в стране сформировался активный потребительский рынок (за это время продажи сигарет выросли в четыре с лишним раза). Турецкие курильщики покупали дешёвые отечественные бренды, в основе рецептуры которых был восточный табак. В 1990-х гг. TEKEЛ являлась пятым крупнейшим мировым производителем сигарет.

Утрата позиций TEKEЛ на рынке происходила постепенно. В 1984 г. в рамках первых неолиберальных преобразований с привлечением средств международных финансовых институтов был снят запрет на импорт зарубежных марок. В 1986 г. в целях либерализации экономики и борьбы с теневым рынком сигарет правительство объявило об открытии рынка для иностранных производителей, которые обязывались делать совместные с TEKEЛ инвестиции. В 1991 г. транснациональные компании получили право открывать в Турции собственные производства, устанавливать цены и продавать сигареты. Пионером стала компания Philip Morris International — позже к ней присоединились другие.

Однако настоящие проблемы сектора начались в 2001 г. — с февральского экономического кризиса в Турции. Для привлечения финансовой помощи Запада в рамках программы «15 законов за 15 дней» были дерегулированы несколько отраслей экономики. Новый Табачный закон 2002 г. заменил государственную ценовую поддержку на систему контрактного фермерства. Было объявлено о приватизации TEKEЛ (она состоялась в 2008 г. после двух неудачных попыток⁷). Для регулирования сектора создали новый институт — TAPDK. Началась реорганизация производства и продажи табака. За годы реформ небольшие местные перерабатывающие компании уступили место транснациональным гигантам рынка. В довершение реформ сектора в 2008 г. был принят закон, запрещающий курение в общественных местах. Все эти мероприятия привели к более чем 20%-ному падению потребления сигарет в 2000–2011 гг.

Объяснение

Говорить о копировании западных институтов, стандартов, ценностей и образа жизни развивающимися странами стало настолько привычным делом, что мы редко задумываемся, насколько к этим процессам применимо понятие «копирование». Турция (наверное, самый яркий и иногда даже считавшийся успешным пример) уже около 100 лет на собственном опыте демонстрирует, что всё не так просто.

Эбру Кайаалп предлагает использовать для понимания таких процессов аналитические инструменты исследований науки и техники и акторно-сетевой теории. Она рассматривает финансовый кризис 2001 г. в Турции как «кризис формулы», который повлёк за собой перестройку существующего «социотехнического устройства». Конечно, и «формула», и «устройство» были сетью более мелких, в разное время возникших формул и устройств, которые иногда давали сбои. Одним из самых простых и надёжных инструментов табачного сектора издавна был кочан (*koçan*) — регистрационная карточка фермера, на основании которой его как актора отрасли распознавало государство. Кочан появился ещё во времена Османской империи и просуществовал до 2002 г. В соответствии с обязательствами поддержки сектора государство по единой цене выкупало у фермеров, имевших кочаны, весь выращен-

⁷ В результате приватизации работу потеряли около 12 тыс. чел.; уличные протесты бывших сотрудников предприятий монополии продолжались более 70 дней.

ный ими табак. Высококачественный, культивируемый на аридных почвах табак западных областей перерабатывался и отправлялся на фабрики монополии для производства сигарет; низкокачественный табак восточных областей оседал на складах. Через шесть лет хранения неиспользованный урожай признавался непригодным и из товара превращался в отходы.

Кайаалп описывает процесс коммодификации и декоммодификации табака, демонстрируя, как избыточное предложение обретает форму «объективных» цифр в статистических отчётах и становится аргументом критиков популистской, «иррациональной», нерыночной политики госмонополии. Автор подробно рассказывает о попытках внедрения новых формул и устройств — программ по стимулированию выращивания альтернативных культур и квотированию производства. Однако экономические средства борьбы со складскими излишками не выдерживали конкуренции с политическими⁸: начиная с 1970-х гг. монополия регулярно или периодически прибегала к сжиганию лишнего табака⁹. И всё же попытка замены формулы дала результаты, хотя и не те, что от неё ожидалось. Эксперимент с квотированием привёл к расхождению числа фактических и легальных производителей табака. Опасаясь нововведений, фермеры стали регистрировать родственников, то есть получать кочаны для жён, детей и т. д. Кочан перестал работать и был заменён новым рыночным устройством (*market device*) — контрактом¹⁰, практики использования которого автор подробно описывает и анализирует в главе 5.

Экономический, хотя и нелегальный, способ борьбы со складскими излишками тоже появился и привлёк к себе скандальное внимание в 1990-х гг. Монополия обладала правом продавать скопившийся на складах табак частным перерабатывающим компаниям, а те после сортировки, мытья, сушки и резки могли предложить его производителям сигарет. Такой табак считался экспортным: он не облагался налогами и не должен был продаваться или использоваться при производстве сигарет внутри страны. На практике основными покупателями складских запасов стали вышедшие на турецкий рынок транснациональные корпорации, которые через цепочку посредников, от имени перерабатывающих предприятий, закупали складские «отходы» по бросовым ценам, а заодно сбивали государственные закупочные цены на урожай следующего года. Этот альтернативный рынок не регулировался государством: сектор пережил ряд скандалов и разбирательств, которые свидетельствовали о том, что значительная часть сырья никогда не покидала страну и в отсутствие транзакционных издержек принесла покупателям огромную прибыль. В коррупционных схемах оказались замешаны высокопоставленные чиновники, однако — в той или иной мере — все акторы табачного сектора являлись участниками этого теневого рынка, где преимуществами обладали транснациональные корпорации. Так госмонополия одной, социально-ориентированной, рукой поддерживала фермеров (и создавала дефицит бюджета), а другой, коррумпированной, помогала своим иностранным конкурентам.

Когда в феврале 2001 г. подобные кризисы формул и устройств в разных секторах экономики усилились, государству срочно потребовались средства на её «капитальный ремонт» и бригада хороших технических специалистов. Поставщиками выступили Международный валютный фонд и Всемирный банк. Условием получения помощи было экстренное проведение неолиберальных реформ, и обеспечивал их Кемаль Дервиш, который после 22 лет работы во Всемирном банке был приглашён на пост министра экономики Турции. Пресса тут же окрестила его «суперменом», а Эбру Кайаалп называет

⁸ Экономике в отрасли было сложно конкурировать с политикой: во всех предвыборных кампаниях закупочные цены были козырной картой кандидатов. Как отмечает Кайаалп, фраза Сулеймана Демиреля «я дам вам на 5 тысяч (Лир. — Н. К.) больше», брошенная в предвыборной гонке 1991 г., до сих пор является частью коллективной памяти турецких фермеров.

⁹ Говоря об «управлении с помощью дыма», Кайаалп имеет в виду и этот дым уничтоженного табака, так и не дошедшего до потребителя.

¹⁰ Введение контрактного фермерства в табачной отрасли породило коррумпированный рынок-спутник, товаром на котором стали сами контракты.

«технократом», транслирующим миру «путешествующие рациональности» международных финансовых институтов. Анализируя политику Дервиша, она находит параллели в эпохе Тургутта Озала и его «принцев» — команды молодых технократов, которых тот привёл с собой в 1983 г.¹¹ Хотя Озал идеологически придерживался исламских ценностей, а Дервиш оставался чужаком на турецком политическом поле, оба они считали залогом успешных реформ чёткое разделение экономики и политики.

По Дервишу, смешение экономики и политики ведёт к плохому управлению (*bad governance*), делает экономику менее прозрачной (*transparency*), нарушает работу рынков, поэтому все потоки между политической и экономической сферами должны контролироваться, управляться и структурироваться. Критики Дервиша отмечали, что сведение политики к администрированию — само по себе политический проект, отвечающий интересам международных финансовых центров, а не национальной экономики. Кайаалп утверждает, что дискурс Дервиша — это антиполитический дискурс стандартизации и техникализации политики. Исследователь доказывает, что политическая сфера для Дервиша не была равна политике. Политика представляла собой набор техник и практик, обеспечивающих легитимную работу рынка, а политическая сфера являлась источником коррупции, nepotизма и злоупотреблений. Стремясь к хорошему управлению (*good governance*), Дервиш создавал антиполитическую, свободную от зло-употреблений среду.

Главной причиной кризисов развивающихся экономик международные финансовые институты считали коррупцию. Начав публикацию индекса восприятия коррупции (*The Corruption Perceptions Index*), центр антикоррупционных исследований и инициатив *Transparency International* конвертировал это явление в баллы на международной шкале, благодаря чему государства стали сопоставимы между собой. Аналитические концепты заработали как социотехнические устройства, сделали политическое измеримым и позволили дисциплинировать и управлять национальными государствами.

Одним из инструментов такого дисциплинирования и управления стали регулирующие органы (агентства, бюро, комитеты), которые процветали в Европе 1980-х гг. Как утверждает автор рецензируемой книги, в развивающихся странах они возникали не вследствие внутренней потребности, а как феномен, привнесённый международными финансовыми институтами. Целью такого трансфера было преобразование экономических и политических структур незападных стран, открывающее в них доступ Западу.

Именно таким, навязанным Турции извне, оказался Табачный закон 2002 г. Он был в 10 раз короче своего предшественника (12 vs. 120 статей) и принёс в отрасль четыре преобразования — отмену поддерживающих закупок, изменение маркетинговой системы, приватизацию TEKEF и создание табачного регулирующего органа (TAPDK). В поисках истоков Табачного закона Кайаалп обращалась к разным источникам и часто слышала от своих собеседников, что единственная причина его появления — обязательства, взятые правительством перед МВФ. Её информанты иронически называли Табачный закон «подарком» Фонду, Банку и США. Кайаалп подчёркивает, что в 1980-х гг. политика «предъявления условий» (*conditionality*) стала новым глобальным подходом бреттонвудских институтов. МВФ и ВБ начали буквально покупать политические изменения в развивающихся странах.

В главе 2 антрополог сравнивает восприятие Табачного закона в период его принятия и пять лет спустя, когда она присутствовала на парламентском обсуждении поправок в одну из его статей. Если в первом случае принятие закона объяснялось требованиями МВФ, то во втором внесение поправок

¹¹ Именно Озал начал радикальное открытие страны для иностранного капитала и реализацию неолиберальной идеи создания «активного гражданина», ответственного за свою судьбу. Он считал, что закон необходим не для социальной поддержки граждан, а для того, чтобы дать индивидам возможность реализовать собственный потенциал (то есть сделать быстрые деньги). Коррупция и манипулирование законом стали яркими приметами эпохи Озала.

увязывалось с требованиями по вхождению в ЕС. Кайаалп вводит понятие «закон как машина», чтобы показать, что закон превращается в инструмент достижения целей, а политика становится антиполитической, технической процедурой. Кайаалп утверждает, что проект Табачного закона как машины был импортирован с Запада и его технические характеристики не отвечали условиям эксплуатации в принимающей стране, но правительство и депутаты предпочли этого не заметить.

На мой взгляд, наиболее интересная часть анализа представлена в главе 3, где автор исследует, как в импортированном институте — регулирующем органе ТАРДК — принимаются решения. В качестве примеров она выбирает две ситуации, каждая из которых характеризовалась конфликтом и спекуляциями (то есть догадками и предположениями участников). Эбру Кайаалп «следует» за этими конфликтами и приходит к выводу, что у импортированных институтов нет готовых политик. В большинстве случаев они действуют в условиях неопределённости, и их эмерджентные практики формируются во множественных взаимодействиях различных акторов. Исследователь утверждает, что регуляторы путешествуют по миру как стандартизированные институты, управляющие экономической и социальной жизнью в местах своего оседания. Опираясь на экспертизу, они утверждают нейтральность, авторитет и способность перейти из сферы политики в область истины (*truth*). При этом каждый регулятор работает в своей уникальной манере (*sui generis*), поэтому их нельзя сравнивать с такими же регуляторами в других странах или описывать в терминах «локализации» и «натурализации» глобальных политик. Поскольку эта уникальность стиля ярче всего проявляется в ситуациях конфликта, а анализ интересен методологически, я позволю себе углубиться в подробности.

Первый конфликт возник в результате покупки в Испании монополией ТЕКЕЛ партии упаковочных машин для одного из своих заводов. Восемь машин были приобретены в рассрочку на четыре года по цене 13,8 млн евро за каждую. Практически сразу в отрасли появились спекуляции, что оборудование не новое, заговорили о коррумпированности подписанта договора покупки. В накалившейся обстановке министр финансов «интерпеллировал» ТАРДК, заявив, что проверка машин — дело регулятора. Инспекторы ТАРДК обвинили гендиректора завода в покупке бывших в употреблении машин. Закон, с одной стороны, обязывал инвестировать в новое и современное оборудование, но, с другой — распространял это требование только на новых участников рынка. Эта неоднозначность толкования привела к тому, что участники конфликта заказали три альтернативных экспертных отчёта о состоянии оборудования: результаты оценки оказались разными. В итоге, машины были возвращены поставщику, а участники рынка обвинили экспертов регулятора в помощи иностранным табачным компаниям. Автор книги отмечает, что националистический дискурс в табачной отрасли возникал в каждой конфликтной ситуации: если монополия совершала коррумпированное действие в интересах национального государства, усиливая конкурентоспособность отечественного производителя, то агентство, по мнению отраслевиков, должно было выступать на стороне монополии (а если оно этого не делает, значит, «недостаточно любит свою страну»).

Основными участниками второго конфликта оказались Министерство финансов и иностранные производители сигарет. В 2002–2005 гг. налоги на производство сигарет менялись семь раз; в трёх случаях это сильно повлияло на структуру рынка. Решающим нововведением стало повышение налогов на табачные смеси с малым содержанием восточного табака. Потенциально в выигрыше оказывалась ТЕКЕЛ с её недорогими отечественными брендами; международные корпорации проигрывали. Однако эти последние быстро анонсировали рост доли восточного табака до 67% в смесях своих сигарет среднего ценового сегмента. Участники рынка заговорили о том, что «научных» доказательств реальности этих изменений нет. Регулятор оставался в стороне до тех пор, пока один из журналистов не написал, что проверка состава смесей — задача ТАРДК. Следом Минфин объявил, что транснациональные корпорации должны заплатить штрафы, поскольку не согласовали изменения рецептуры с ТАРДК. Так подтверждение процентного состава смесей стало новой обязанностью регулятора. Агентство приняло

эту роль, хотя и выступило с заявлением, что судить о составе готовой продукции технически невозможно, нужно контролировать производственный процесс. Транснациональные корпорации восприняли это как требование раскрытия рецептуры, то есть «формулы».

В обоих случаях эксперты регулятора оставались в стороне от разбирательств, пока участники конфликта их не «окликали». Автор книги утверждает, что агентства пребывают в неопределённости и не имеют готовых политик и повестки для регулируемого ими сектора. Закон о табаке описывал роль регулирующего агентства так, что можно было предположить: TAPDK или обладает неограниченной властью или не обладает никакой. Именно поэтому, утверждает Эбру Кайаалп, регуляторы действуют так, как от них ожидают акторы их ассамбляжа, а основной задачей регулирующих органов становится оценка (*assessment*).

Вероятно, автор рецензируемой книги права, когда говорит, что в неолиберальной экономике количество времени, необходимого для превращения культивируемого растения в товар, уменьшилось, а число вовлечённых в процесс акторов и задействованных институциональных механизмов заметно выросло. Учитывая это, аналитик, использующий сетевой подход, вынужден принимать сложные решения о том, где во времени и пространстве он обрежет воображаемую сеть, какие акторы и взаимодействия окажутся более значимыми, чем другие. Что было бы, например, если бы Эбру Кайаалп не сделала главными героями своего исследования путешествующих экспертов, в которых увидела трансмиттеров институтов, призванных облегчить работу западных компаний на рынках развивающихся стран? Или если бы она не солидаризировалась с риторикой дара, к которой прибегали её информанты (принятие неолиберального Табачного закона как дар Турции в обмен на доступ к финансированию)? Кто знает, каким был бы её анализ! Может быть, глобальные стандарты и институты предстали бы чем-то вроде растаявшей карамели и засохших пряников — неликвидов советского пищевого сектора, идущих в нагрузку к «продуктовым пакетам»? Возможно, она решила бы, что как праздник позволял расчистить склады и в краткосрочной перспективе устранить проблемы неэффективности производства, так и кризис развивающейся экономики открывает международным финансовым институтам возможность выполнить свой план по экспорту неработающих «устройств», не вдаваясь в детальный анализ экономических выгод и издержек? В конце концов, Эбру Кайаалп даёт нам этнографически убедительное объяснение того, что стандарты и институты в местах оседания не дают гарантированных преимуществ западным компаниям, потому что не имеют собственного содержания и программы действий и обретают их ситуативно, когда интерпеллируются акторами, включёнными в ассамбляж с принимающей стороны. Более того, Эбру Кайаалп демонстрирует, что экономически для западных компаний на развивающихся рынках выгодны не борьба с коррупцией и внедрение западных стандартов «хорошего управления», а сохранение статус-кво, который обеспечивает им рыночные преимущества. Кризисная развивающаяся экономика получает от западных финансовых институтов «пакет», но значит ли это, что она сделает ответный дар? В общем, как знать, может быть, настойчиво повторяемое акторами «Табачный-закон-хотел-МВФ» — это не столько о даре, сколько о кризисе «формулы» бреттонвудских институтов?..

Литература

- Marcus G. E. 2013. Afterword: Ethnography between the Virtue of Patience and the Anxiety of Belatedness Once Coevalness Is Embraced. *Social Analysis*. 57 (1): 143–155.
- Mintz S. 1986. *Sweetness and Power: The Place of Sugar in Modern History*. Boston: Penguin.
- Rose N., Miller P. 1992. Political Power Beyond the State: Problematics of Government. *The British Journal of Sociology*. 43 (2): 173–205.

NEW BOOKS

Natalia Conroy

Neoliberalism: In Search of Translation

Book Review: Kayaalp Ebru (2015) *Remaking Politics, Markets and Citizens in Turkey: Governing through Smoke*. Bloomsbury Academic.

CONROY, Natalia —

Candidate of Sciences in History, Senior Lecturer, Department of Economic Sociology, School of Sociology, National Research University Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya str., Moscow, 101000, Russian Federation.

Email: nconroy@hse.ru

Abstract

Ebru Kayaalp's book is a rare example of ethnographic research in which the reader will find everything in one place: an unusual mobile object, daring experimentation with fieldwork methods, a productive combination of the latest theoretical approaches, thought-provoking analysis, and a fascinating story. Using tools from actor-network theory and Callon's anthropology of markets, the author reveals the role of international experts and Western institutions ("devices") in the neoliberalization of modern Turkey's tobacco market. She claims that the devices experts employ to translate global standards into Turkish contexts did not just transform the tobacco market: they also depoliticized policy and created new "regimes of citizenship." At the same time, the researcher shows that global standards and institutions as

devices never match the conditions in their host countries and are never truly "localized." They depend on multiple actors in their new assemblages, and those actors give meaning, content, and action programs to the imported institutions. The author believes that this complicates any comparative analysis of developing countries' economies paving the way for liberalization. However, I want to believe that, with the growing number of ethnographies, there will be opportunities to compare and verify some of Ebru Kayaalp's extremely interesting and controversial assumptions. Is the process in which institutions are "settled" as qualitatively different from "localization" or "naturalization" as the author claims? Is there any place for a "gift" relationship between Western financial institutions and economies in crisis? Are international experts really the key actors helping the West's "traveling rationalities" to settle in the developing world? In my opinion, this remarkable ethnography is an important event, and the book could be a source of inspiration, a role model, and a good cause for debate, not just among anthropologists, sociologists, and historians but also among those who produce the expert knowledge that transforms policy and markets.

Keywords: anthropology of markets; multi-sited ethnography; actor-network theory; history of neoliberal reforms; expertise; tobacco; Middle East.

References

- Marcus G. E. (2013) Afterword: Ethnography between the Virtue of Patience and the Anxiety of Belatedness Once Coevalness Is Embraced. *Social Analysis*, vol. 57, iss. 1, pp. 143–155.
- Mintz S. (1986) *Sweetness and Power: The Place of Sugar in Modern History*, Boston: Penguin.
- Rose N., Miller P. (1992) Political Power Beyond the State: Problematics of Government. *The British Journal of Sociology*, vol. 43, iss. 2, pp. 173–205.

Received: March 13, 2016.

Citation: Conroy N. (2016) Neoliberalizm: v poiskah perevoda [Neoliberalism: In Search of Translation]. Book Review: Kayaalp Ebru (2015) *Remaking Politics, Markets and Citizens in Turkey: Governing Through Smoke*. Bloomsbury Academic. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 17, no 2, pp. 146–155. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2016-17-2.html> (in Russian).

Т. Ю. Ларкина

1 + 1: гены на продажу

Рецензия на книгу: Almeling R. 2011. *Sex Cells: The Medical Market for Eggs and Sperm*. Berkeley: University of California Press.



ЛАРКИНА Татьяна Юрьевна — студентка бакалаврской программы «Социология» факультета социальных наук, стажёр-исследователь Лаборатории экономико-социологических исследований Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Россия, г. Москва, ул. Мясницкая улица, д. 20.

Email: tlarkina@hse.ru

Книга Рене Алмелинг «*Sex Cells: The Medical Market for Eggs and Sperm*» («Половые клетки: медицинский рынок яйцеклеток и спермы») затрагивает вопросы гендерного фреймирования рынка и коммодификации человеческого тела, а также его частей. Алмелинг опирается на богатую эмпирическую базу исследования и предлагает новый способ теоретического рассуждения о коммодификации телесности, отмечая неунифицированность этого явления и акцентируя внимание на разнообразии практик организации рынка и его переживания (experience) участниками. Подробный и непредвзятый анализ организации и переживания рынка, в котором эти два аспекта рассматриваются в их взаимосвязи, позволяет углубить понимание того, что происходит, когда телесные блага выставляются на продажу. К тому же Алмелинг развивает предложенную Вивианой Зелизер модель анализа рынка, добавляя биологический фактор к экономическому, структурному и культурному. Книга учит не забывать, что феномены социального мира бывают очень сложными и многогранными и поэтому не могут быть объяснены путём приложения упрощённых аналитических схем. А исследование Алмелинг, где она связывает воедино несколько пластов социальной реальности, является отличным примером того, как можно справиться с этой задачей. Рецензия знакомит читателей с основными положениями книги и устройством рынка половых клеток в США, акцентирует внимание на вопросах, которые требуют дальнейшего изучения. Автор рецензии пытается показать значимость включения биологического фактора в теоретическую схему для анализа рынка и его возможности за рамками столь «периферийного» и сензитивного объекта.

Ключевые слова: коммодификация; рынок; Вивиана Зелизер; телесные товары; вспомогательная репродукция; донорство гамет.

В послепраздничные февральско-мартовские дни очень уместно взять в руки книгу Рене Алмелинг «*Sex Cells: The Medical Market for Eggs and Sperm*» («Половые клетки: медицинский рынок яйцеклеток и спермы»), затрагивающую вопросы гендерного фреймирования рынка и коммодификации человеческого тела и его частей. Книга эта — результат многолетней работы, начавшейся в 2002 г. первым интервью, взятым на старте данного исследовательского проекта (см. подробнее: [Интервью с Рене Алмелинг 2011: 9]), который победно финишировал 10 лет спустя: в 2012 г. книга была удостоена двух престижных наград, вручаемых Американской антропологической ассоциацией и Американской социологической ассоциацией.

Алмелинг опирается на богатую эмпирическую базу исследования, в которую входят интервью с 45 сотрудниками донорских программ в США,

19 донорами яйцеклеток и 12 донорами спермы, материалы наблюдения в донорских агентствах и банках спермы, размещённые на сайтах исследуемых организаций анкеты доноров, офисные протоколы, рекламные объявления, официальные контракты и формы информационных соглашений. Также Алмелинг прослеживает историческое развитие рынка донорских гамет, для чего интервьюирует врачей-исследователей и тех, кто долгое время работал в сфере вспомогательной репродукции, посещает конференции по медицине и анализирует статьи в публицистических изданиях и медицинских журналах.

Вдохновлённая исследованиями Вивианы Зелизер, Алмелинг развивает её модель анализа рынка, добавляя к экономическому, структурному и культурному факторам биологический, и предлагает новый способ теоретического рассуждения о коммодификации телесности, отмечая неунифицированность этого явления и акцентируя внимание на разнообразии практик организации рынка и его переживания (*experience*). Неслучайно в структуре книги Рене Алмелинг центральное место занимают два раздела — «Организация рынка» («*Organizing the Market*») и «Переживания рынка» («*Experiencing the Market*»). Подробный анализ этих тем, при котором оба эти аспекта рассматриваются в их взаимосвязи, позволяет углубить понимание того, как происходит коммодификация телесных благ. Первый раздел состоит из двух глав, в которых рынок донорских гамет представлен глазами сотрудников медицинских учреждений, основателей первых донорских программ, специалистов в области репродукции человека. Второй раздел включает три главы, раскрывающие опыт участия мужчин и женщин в донации половых клеток: автора интересует, как соотносится деятельность доноров с их повседневной и семейной жизнью; каковы их мотивы, как они воспринимают коммодификацию собственных телесных благ и как определяют связь с их генетическими детьми.

Рынок гамет в Соединённых Штатах Америки

Половые клетки, или гаметы, бывают мужскими и женскими — сперматозоиды и яйцеклетки соответственно — и представляют собой репродуктивный генетический материал, необходимый для создания новой жизни. Сегодня половые клетки активно используются в сфере вспомогательной репродукции и являются предметом многомиллиардного бизнеса. Ежегодно увеличивается число детей, зачатых с помощью донорских гамет. Но прежде чем половые клетки подверглись масштабной коммодификации, был пройден многовековой путь экспериментирования в области репродукции. Первые попытки искусственной инсеминации были зафиксированы в конце 1700-х гг., и чуть более века спустя испытывалась процедура искусственной инсеминации с использованием донорской спермы. Эксперименты с экстракорпоральным оплодотворением (ЭКО) начались в 1930-х гг., однако удачный опыт датируется 1978 г., а несколько лет спустя опыты с применением донорской яйцеклетки увенчались успехом.

В США первые коммерческие банки спермы появились в 1970-е гг. Организация их деятельности трансформировалась под действием различных условий, будь то эпидемия СПИДа или изобретение новых методов лечения мужского бесплодия, и меняется до сих пор. Например, появление такого метода лечения мужского бесплодия, как интрацитоплазматическая инъекция сперматозоида (ИКСИ), дало возможность использовать сперму пациента и лишней раз не обращаться за донорским репродуктивным материалом для зачатия ребёнка. Это событие заставило пересмотреть политику клиник и банков спермы в отношении тех, кому может быть оказана услуга донорского оплодотворения: теперь двери медицинских организаций были открыты не только гетеросексуальным парам, но и одиноким женщинам и лесбийским союзам. Рекламу о наборе доноров спермы в основном размещали в университетах, где есть здоровые студенты, нуждающиеся в дополнительном доходе. Напротив, доноров яйцеклеток агентства искали среди жительниц местного сообщества и особое внимание обращали на мотивацию женщин участвовать в донорской программе: одной лишь финансовой заинтересованности недостаточно, от женщин ждали благородного позыва. И донорство яйцеклеток впервые встало на коммерческие рельсы только к 1990-м гг.

Процедура донации спермы технически отличается своей простотой от донации яйцеклеток. Мужчине, участвующему в донорской программе, необходимо как минимум раз в неделю посещать банк спермы или специализирующееся на донорстве спермы агентство в течение определённого периода (обычно на протяжении года). Репродуктивное вещество извлекается путём рутинной мастурбации в отведённой для этого комнате, в которой есть удобное кресло или диван и материалы порнографического содержания. Донор должен строго придерживаться соблюдения правил, касающихся образа жизни, и воздерживаться от сексуальной активности за пару дней до сдачи образца спермы. Для женщины участие в программе донорства яйцеклеток сопряжено с большими рисками для здоровья и занимает около шести недель, в течение которых она наблюдается у врача, получает инъекции гормональных препаратов для синхронизации менструального цикла с женщиной-реципиентом, для стимуляции работы яичников и проч. По завершении программы путём хирургического вмешательства, как правило, под анестезией, извлекаются заветные яйцеклетки. Такие процедуры не всегда проходят бесследно для здоровья женщины, могут возникнуть осложнения.

Помимо различий в продолжительности программ донорства спермы и яйцеклеток, в их медицинском и техническом оснащении, существуют различия и в стоимостном оценивании донорских гамет. За всю процедуру донации женщины получают разовую выплату в несколько тысяч долларов, где суммируется стоимость каждой полученной яйцеклетки, мужчины — в сотню раз меньше. Кроме того, донорам спермы оплачивается только надлежащего качества образец репродуктивного материала. Стоит отметить, что как донорские агентства яйцеклеток, так и банки спермы предъявляют жёсткие требования к физическому и психическому здоровью доноров, организуют поиск по критерию схожести с реципиентами, используют расширенные анкеты и каталоги доноров в качестве маркетингового инструмента.

Четвёртый элемент

Нужно не забывать, что феномены социального мира бывают очень сложными и многогранными, поэтому не могут быть объяснены путём приложения упрощённых аналитических схем, а исследование Алмелинг является отличным примером того, как можно размотать запутанные клубки социальной реальности. Существует раскол в теории коммодификации человеческого тела и его частей. Одна группа теоретиков рассматривает коммодификацию как всеобщий процесс унификации, оперируя чёткими аналитическими различиями «экономический — социальный», «товар — дар» [Titmuss 1971; Murray 1996; Nussbaum 1998]. Другая группа исследователей, напротив, выступает за то, что коммодификация имеет разнообразные формы проявления, зависящие от социального и культурного контекста, и не проводит строгих границ между социальной и экономической сферами [Zelizer 1979; Radin 1996; Healy 2006]. Очевидно, Алмелинг примыкает ко второй группе теоретиков. Её отправной точкой служит диалоговая (*interactive*) модель анализа рынка Зелизер, которая препятствует экономическому абсолютизму, культурному детерминизму и социально-структурному редукционизму в изучении экономических процессов. Как уже было сказано выше, Алмелинг вводит в модель, включающую экономический, структурный и культурный факторы, биологический фактор, что, по её мнению, делает возможным учёт разнообразия тел и телесных благ в исследованиях коммодификации телесности. Более того, такое решение позволяет рассмотреть половые клетки как объекты, ассоциируемые с женскими и мужскими телами и гендерными ожиданиями от мужчин и женщин, что явно влияет на организацию и переживание рынка гамет.

Рынок гамет полностью пропитан гендерно окрашенным дискурсом: от объявлений о наборе доноров и их подбора до описания личного опыта доноров. Сотрудники донорских агентств и банков спермы задают определённый фрейм практики донации гамет в зависимости от половой принадлежности донора. Донорство гамет определяется в понятиях дарообменной риторики, сотрудники агентств наби-

рают женщин на донорские программы с учётом их мотивации: ожидается, что женщины соглашаются участвовать в донации яйцеклеток, исходя из благородных побуждений, а чрезмерная финансовая заинтересованность является причиной отказа для вступления в донорскую программу. Донорство спермы фреймируется бизнес-языком, языком рабочих отношений. На мотивацию мужчин сотрудники медицинских организаций в основном не обращают внимания при наборе на донорскую программу, но предполагают, что ими движет денежный интерес. Различия в организации рынка половых клеток и в позиционировании деятельности доноров спермы и яйцеклеток Алмелинг объясняет тем, что сотрудники медицинских учреждений и агентств опираются на культурные представления об альтруистической феминности и эмоционально дистанцированной маскулинности.

Фреймирование рынка гамет той или иной риторикой накладывает отпечаток на том, как доноры переживают участие в программе. Кроме того, риторика дара или рыночного обмена способна менять мотивационные приоритеты доноров. К примеру, после благодарственной открытки от реципиентов или подарка от сотрудников агентства женщины начинают по-другому относиться к своему участию в программе, чувствовать важность «великого дара». Доноры спермы не получают никаких подарков и используют другой язык описания своей деятельности: для них это «работа», за которую они получают «зарплату». Для сравнения: женщинам предоставляется «компенсация» за их «помощь». Доноры спермы говорят о себе как об «активах» или «ресурсах», в которых нуждаются «покупатели». Мужчины-доноры в большей степени склонны к калькуляции, чем доноры яйцеклеток, и в меньшей степени донорам спермы приходится думать о реципиентах. Отсутствие социальной причастности (*connection*) и плата лишь за телесную эффективность вызывают чувства отчуждения и объективизации, на что сетуют доноры спермы. Результаты исследования Алмелинг ещё раз подтверждают соображение Зелизер о множественности денег [Зелизер 2004] и дают лишний повод поразмышлять о перформативности экономической науки и её последствиях.

Интеграция биологического фактора в аналитическую схему не дала бы плодов, если бы он рассматривался изолированно от других факторов и в первую очередь от культурного фактора. Наверное, основной замысел Алмелинг состоял в возможности применить гендерный анализ к проблеме коммодификации телесности, что невозможно без учёта связки «биологический — культурный», а значит, и без введения недостающего элемента. Дихотомия «природа — культура» является одним из ключевых сюжетов антропологической дисциплины, её аналитическое и эмпирическое разграничение имеет сложности, о чём подробно сказано в «Эссе по симметричной антропологии» Бруно Латура [Латура 2006]. Также определение биологического находится в руках агента с наибольшим символическим весом — мужчины [Бурдьё 2005]. Но включение биологического фактора в аналитическую модель позволяет пролить свет на неизученные стороны социальной реальности, задать новые вопросы и, кроме того, создаёт возможность применения биополитического анализа власти на рыночном пространстве. Обратим внимание: на территории Российской Федерации свыше 400 профессий, сопряжённых с опасными и вредными условиями труда, запрещены для женщин [Об утверждении перечня... 2000]. Чем не кейс для применения аналитической модели с четырьмя факторами?

На два фронта

Рынок донорских гамет провокационен по своей природе, он бросает вызов существующему в американской культуре представлению о границе между домашним и рыночным мирами, переход между которыми эмоционально нежелателен. На продажу выставляются гены, имеющие в умах американцев прямую ассоциацию с родством, семейной близостью и целостностью [Schneider 1980]. Однако Алмелинг не придаёт большого значения теоретическому рассуждению об этой проблеме, вместо чего предлагает подробное описание того, как доноры воспринимают свою связь с детьми, рождёнными благодаря их вкладу, слегка заправляя интерпретацию данных соусом гендерной теории.

В интервью, в незатейливых шутках или серьёзных размышлениях, доноры спермы определяют себя как отцов детей, зачатых с их помощью. Но мужчины проводят то или иное различие между «донорским» отцовством и конвенциональным отцовством, которое, по большей мере, заключается в наличии или отсутствии социального родительского вовлечения в жизни детей. Доноры яйцеклеток не идентифицируют себя с матерями, потому что они лишь даруют «семечко» для зарождения новой человеческой жизни. Они дифференцируют процесс рождения на несколько стадий (где донация яйцеклетки — это одна из них) и преуменьшают значимость генетической связи, отдавая приоритет процессу вынашивания ребёнка. Мужчины рисуют более короткий путь к появлению ребёнка на свет, который можно представить в виде схемы «сперма → ребёнок», поэтому они подчёркивают важность своего репродуктивного участия.

Алмелинг полагает, что на организацию рынка донорских гамет влияют гендеризированные представления сотрудников клиник о заботливом материнстве и удалённом отцовстве. Но такого объяснения не вполне достаточно, чтобы понять, почему сотрудники клиник и банков спермы по-разному выстраивают изоляционную стену между донорами гамет и реципиентами в зависимости от программы донорства спермы или яйцеклеток. Поскольку для мужчины генетическая связь с ребёнком обладает большей ценностью, чем для женщины, не только ввиду вышеуказанных представлений о зарождении жизни, но и по причине утверждения гендерной идентичности [Кон 2009], донор спермы представляет собой больший риск для целостности семьи реципиентов, чем донор яйцеклетки, и требует более жёсткого лимитирования контакта с реципиентами и детьми. Таким образом, становятся понятны строгая политика анонимности, проводимая сотрудниками медицинских учреждений, и фрейм рабочих отношений (в западной культуре противопоставленных семейным отношениям) в случае донорства спермы.

Присутствие на рынке гамет небесследно протекает для его участников. Алмелинг рассматривает то, как пересекаются домашняя и экономические сферы жизни доноров, точнее, как вторая вторгается в первую, и каковы последствия такого вторжения. Например, доноры спермы должны воздерживаться от сексуальной активности за несколько дней до похода в банк спермы, что вынуждает их менять планы в отношениях с партнёршей и следовать строгому расписанию, регулирующему их половую жизнь. Однако на рынке активно действующей стороной выступают реципиенты донорских гамет, которые, к сожалению, находятся вне фокуса исследования Алмелинг. А ведь они важные агенты, без которых невозможно представить полную картину происходящего на рынке донорских половых клеток.

Заключение

Развитие репродуктивных технологий вкупе с такими явлениями и процессами, как трансформация семьи и брака, изменения в моделях репродуктивного поведения, распространение практики межнационального усыновления и (или) удочерения, не может остаться незамеченным социальными исследователями. Так, новые методы вспомогательной репродукции явились одним из триггеров возрождения интереса у учёных, в первую очередь у антропологов, к изучению феномена родства [Edwards 2006: 130; Levine 2008: 377]. Если основные теоретико-эмпирические исследования, проведённые Джанет Карстен, Сарой Франклин, Чарис Томпсон и Мерилин Стратерн, были выполнены в антропологическом ключе, то Алмелинг в своей книге новаторски рассматривает новые репродуктивные технологии под экономико-социологическим углом зрения. Интересно сравнить «Sex Cells: The Medical Market for Eggs and Sperm» с исследованием процессов коммодификации, проведённым Арли Хохшильд [Hochschild 2013]. И Алмелинг, и Хохшильд ставят перед собой задачу понять, как происходят процессы коммодификации (телесных благ), и обе отмечают неунифицированность этих процессов.

В отличие от Алмелинг, Хохшильд иначе систематизирует теоретическую литературу, выделяя три подхода к анализу пересечения рыночной и домашней сфер человеческой жизни.

О коммодификации можно размышлять в рамках эволюционного подхода (Т. Парсонс), когда развитие или распространение рыночных отношений мыслится как закономерная ступень прогресса общества, как этап модернизации со всё большим разделением труда. Однако этот подход особо не проблематизирует феномен коммодификации.

Социокультурный подход (В. Зелизер) предполагает, что элементы рыночного мира наделяются социальными смыслами, рынок не вторгается в частную сферу, а аспекты социальной жизни анализируются внутри капиталистических экономик. По мнению Хохшильд, Зелизер в пределах социокультурного подхода не объясняет принципы, запускающие системы, например, преследования утилитарной выгоды.

Подход рыночного вторжения представлен такими мыслителями, как Карл Полањи, Джулия Шор, Дэвид Бойлер, Джереми Рифкин. Теоретики видят опасность в излишней коммерциализации и мыслят рынок как отдельную логику, свободную от социального. Но они не объясняют, почему многие из нас стремятся к продуктам, которые предлагает коммодификация для частной сферы. Хохшильд считает, что ни один из подходов не объясняет, как работают механизмы различения того, что пригодно для продажи, а что нет; где сосредоточены представления о сакральном и проч. [Hochschild 2013: 124–126].

Книга Алмелинг богата эмпирическим материалом, который может быть подвергнут вторичному анализу, но не насыщена теоретическими изысканиями, что не совсем оправдывает ожидания читателя. Достаточно прочесть введение и заключение, чтобы понять теоретический вклад Алмелинг. Автор оставляет без интерпретации множество любопытных сюжетов и не развивает идею своего обращения к концепту эмоционального труда, под которым понимается гендерно и культурно окрашенная работа с чувствами и эмоциями, в анализе коммодификации. Этот концепт нужен Алмелинг для осмысления того, как мужчины и женщины переживают участие в донорской программе — испытывают ли отчуждение от собственных телесных благ или нет. Хохшильд предлагает более интересную схему использования концепта эмоционального труда для понимания процессов коммодификации. Она вводит метафору стены, разделяющей рыночную и домашнюю сферы жизни людей. Обычно мы представляем себе эту стену непробиваемой и герметичной, но на самом деле она обладает свойством высокой проницаемости и является объектом культурной веры и сильных эмоций. Через неё можно «подслушивать», что творится в находящейся по соседству сфере, «заимствовать» какие-то элементы находящегося по ту сторону стены, «перескакивать» через стену из одного мира в другой. Мы постоянно осуществляем эмоциональную работу в зависимости от нашего отношения к этой стене [Hochschild 2013: 118–119]. Можно предположить, что размышления о коммодификации телесных благ были бы более содержательными в рецензируемой книге, если бы Алмелинг действовала по схеме Хохшильд.

Тем не менее нельзя не отметить заслугу книги Алмелинг. Автор пытается применить многоаспектный анализ рынка, учитывая сложность исследуемого объекта и связывая воедино несколько пластов социальной реальности, что удаётся далеко не всем исследователям. Алмелинг предлагает интересный подход к исследованию коммодификации телесности без предвзятого отношения к товаризации тела и его частей. Для неё важно обратиться к самим участникам рынка телесных благ и увидеть, что в действительности там происходит. Таким образом, Алмелинг вносит вклад в дискуссию о последствиях процессов коммодификации и о возможных способах их нормативного регулирования.

Литература

Бурдьё П. 2005. Мужское господство. Пер. с фр. Ю. В. Марковой. В кн.: Бурдьё П. *Социальное пространство: поля и практики*. СПб.: Алетейя; М.: Институт экспериментальной социологии; 286–364.

- Зелизер В. 2004. *Социальное значение денег: деньги на булавки, чеки, пособия по бедности и другие денежные единицы*. М.: Дом интеллектуальной книги.
- Интервью с Рене Алмелинг. 2011. Рынок телесных товаров: семьи на продажу. *ЭСФорум*. 4 (25): 7–9. URL: https://www.hse.ru/data/2011/10/16/1269298315/GAZETA_25.pdf
- Латур Б. 2006. *Нового времени не было. Эссе по симметричной антропологии*. СПб.: Издательство Европейского университета в Санкт-Петербурге.
- Кон И. С. 2009. *Мужчина в меняющемся мире*. М.: Время.
- Об утверждении перечня тяжёлых работ и работ с вредными или опасными условиями труда, при выполнении которых запрещается применение труда женщин. Постановление Правительства РФ от 25 февраля 2000 г. № 162. URL: <http://base.garant.ru/181761/>
- Edwards J. 2006. Reflecting on the «Euro» in «Euro-America» Kinship: Lithuania and the United Kingdom. In: Čiubrinskas V., Sliužinskas R. (eds) *Acta Historicas Universitatis Klaipedensis. XIII. Studia Anthropologica*. II (2). Klaipėda: Institute of Baltic Sea Region History and Archaeology; 129–136.
- Healy K. 2006. *Last Best Gifts: Altruism and the Market for Human Blood and Organs*. Chicago: University of Chicago Press.
- Hochschild A. R. 2013. *So How's the Family?: And Other Essays*. Jackson, TN: University of California Press.
- Levine N. 2008. Alternative Kinship, Marriage, and Reproduction. *Annual Review of Anthropology*. 37: 375–389.
- Murray T. 1996. *New Reproductive Technologies and the Family*. In: Cohen C. (ed.) *New Ways of Making Babies: The Case of Egg Donation*. Bloomington: Indiana University Press; 51–69.
- Nussbaum M. C. 1998. «Whether from Reason or Prejudice»: Taking Money for Bodily Services. *The Journal of Legal Studies*. 27 (2): 693–724.
- Radin M. 1996. *Contested Commodities: The Trouble with Trade in Sex, Children, Body Parts, and Other Things*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Schneider D. M. 1980. *American Kinship: A Cultural Account*. Chicago: University of Chicago Press.
- Titmuss R. 1971. *The Gift Relationship: From Human Blood to Social Policy*. New York: Pantheon Books.
- Zelizer V. 1979. *Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States*. New York: Columbia University Press.

Tatyana Larkina

1 + 1: The Genes for Sale

Book Review: Almeling R. (2011) *Sex Cells: The Medical Market for Eggs and Sperm*, Berkeley: University of California Press.

LARKINA, Tatyana —
BA Student, Faculty of
Social Sciences; Research
Assistant, Laboratory
for Studies in Economic
Sociology, National
Research University Higher
School of Economics.
Address: 20 Myasnitskaya
str., Moscow, 101000,
Russian Federation.

Email: tlarkina@hse.ru

Abstract

Rene Almeling's book *Sex Cells: The Medical Market for Eggs and Sperm* concerns the issues of the gendered framing of the market and the commodification of the human body and its parts. With the rich empirical base of the study, Almeling offers a new way of theorizing bodily commodification, noting the non-commonality of this phenomenon and emphasizing the diversity of market organizational and experienced practices. The detailed and unbiased analysis of market organization and its experience, in which these two aspects are viewed in their interrelationship, promotes a better understanding of what is occurring when bodily products are offered for sale. In addition, Almeling develops Viviana Zelizer's model for market analysis, adding a biological factor to the economic, structural, and cultural factors. The book teaches us not

to forget that the phenomena of the social world are highly complex and multifaceted and, therefore, cannot be explained with the application of simplified analytical schemes. Moreover, Almeling's study, in which she links together several layers of social reality, is an excellent example of how to deal with this task. The book review acquaints readers with the basic points of the book and sex cells' market construction in the United States; it also focuses on the issues that require further investigation. The reviewer will try to show the importance of including the biological factor in the theoretical framework for market analyses and its possibilities beyond such a "peripheral" and sensitive subject.

Keywords: commodification; market; Viviana Zelizer; bodily goods; assisted reproduction; gamete donation.

References

- Bourdieu P. (2005) Muzhskoe gospodstvo [Masculine Dominancy] (per. s fr. Yu. V. Markovoy). Bourdieu P. *Sotsial'noe prostranstvo: polya i praktiki* [Social Space and Practices], Moscow: Institut eksperimental'noy sotsiologii, pp. 286–364 (in Russian).
- Edwards J. (2006) Reflecting on the "Euro" in "Euro-America" Kinship: Lithuania and the United Kingdom. *Acta Historicae Universitatis Klaipedensis. XIII. Studia Antropologica*. II (2) (eds. V. Čiubrinskas, R. Sliužinskas). Klaipėda: Institute of Baltic Sea Region History and Archaeology; pp. 129–136.
- Healy K. (2006) *Last Best Gifts: Altruism and the Market for Human Blood and Organs*, Chicago: University of Chicago Press.
- Hochschild A. R. (2013). *So How's the Family?: And Other Essay*, Jackson, TN: University of California Press.
- Interv'yu s Rene Almeling (2011) Rynok telesnykh tovarov: sem'i na prodazhu [An Interview with Rene Almeling "The Market for Bodily Goods: Families for Sale"], *ESForum*, vol. 4, no 25, pp. 7–9. Available

at: https://www.hse.ru/data/2011/10/16/1269298315/GAZETA_25.pdf (accessed 13 March 2016) (in Russian).

Kon I. S. (2009) *Muzhchina v menyayushchemsya mire* [Man in a Changing World], Moscow: Vremya (in Russian).

Latur B. (2006) *Novogo vremeni ne bylo. Esse po simmetrichnoy antropologii* [We Have Never Been Modern. An Essay on Symmetrical Anthropology], St. Petersburg: EUSP Press (in Russian).

Levine N. (2008) Alternative Kinship, Marriage, and Reproduction. *Annual Review of Anthropology*, vol. 37, p. 375–389.

Murray T. (1996) New Reproductive Technologies and the Family. *New Ways of Making Babies: The Case of Egg Donation* (ed. C. Cohen), Bloomington: Indiana University Press, pp. 51–69.

Nussbaum M. C. (1998) “Whether from Reason or Prejudice”: Taking Money for Bodily Services. *The Journal of Legal Studies*, vol. 27, iss. 2, pp. 693–724.

Ob utverzhdenii perechnya tyazhelykh rabot i rabot s vrednymi ili opasnymi usloviyami truda, pri vypolnenii kotorykh zapreshchaetsya primenenie truda zhenshchin. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 25 fevralya 2000 g. No 162 [On Approval of the List of Heavy Work and Work in Hazardous or Dangerous Conditions under which the Employment of Women is Prohibited. Government Decree dated 25 February 2000, No 162] (in Russian).

Radin M. (1996) *Contested Commodities: The Trouble with Trade in Sex, Children, Body Parts, and Other Things*, Cambridge, MA: Harvard University Press.

Schneider D. M. (1980) *American Kinship: A Cultural Account*, Chicago: University of Chicago Press.

Titmuss R. (1971) *The Gift Relationship: From Human Blood to Social Policy*, New York: Pantheon Books.

Zelizer V. (1979) *Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States*, New York: Columbia University Press.

Zelizer V. (2004) *Sotsial'noe znachenie deneg: den'gi na bulavki, cheki, posobiya po bednosti i drugie denezhnye edinity* [The Social Meaning of Money: Pin Money, Paychecks, Poor Relief, and Other Currencies], Moscow: Dom intellektual'noy knigi (in Russian).

Received: March 10, 2016.

Citation: Larkina T. 1 + 1: geny na prodazhu [1 + 1: The Genes for Sale]. Book Review: Almeling R. (2011) Sex Cells: The Medical Market for Eggs and Sperm, Berkeley: University of California Press. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskay sotsiologiya*, vol. 17, no 2, pp. 156–164. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2016-17-2.html> (in Russian).

КОНФЕРЕНЦИИ

М. О. Спирина

Международная конференция «“Между кнутом и пряником”»: проблемы и стратегии негосударственных акторов, НКО¹ и неформальных организаций в современной России»²

Университет Хельсинки, Финляндия, 28–29 января 2016 г.



СПИРИНА Марина Олеговна — студентка магистерской программы «Прикладные методы социального анализа факультета социальных наук», стажёр-исследователь Лаборатории экономико-социологических исследований; аналитик Центра внутреннего мониторинга Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Россия, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

Email: mspirina@hse.ru

Международная конференция «“Между кнутом и пряником”»: проблемы и стратегии негосударственных акторов, НКО и неформальных организаций в современной России» проходила в Александровском институте Университета Хельсинки 28–29 января 2016 г. Конференция была организована Центром независимых социологических исследований (Россия, Санкт-Петербург) совместно с Александровским институтом Университета Хельсинки (Финляндия, Хельсинки), Университетом Уппсалы (Швеция, Уппсала) и Норвежским институтом городских и региональных исследований (Норвегия, Осло). В организационный комитет входили Линда Кук (Linda Cook) (Брауновский университет, США), Анн-Мари Сатре (Ann-Mari Sätre) (Университет Уппсалы, Швеция), Елена Богданова (Центр независимых социологических исследований, Россия), Мери Кулмала (Meri Kulmala) (Александровский институт Университета Хельсинки, Финляндия), Одне Осланд (Aadne Aasland) (Норвежский институт городских и региональных исследований, Норвегия) и Элеонора Байндмэн (Eleanor Bindman) (Лондонский университет королевы Марии, Великобритания).

Темой конференции стали проблемы российского некоммерческого сектора в контексте трансформации политических и правовых условий. Конференция состояла из шести секций, тематика которых касалась изменения институционального контекста сектора НКО в России, стратегий взаимодействия российских НКО с зарубежными партнёрами, а также новых типов НКО, возникающих в меняющихся организационных условиях. Исследователями из 10 стран было представлено 24 доклада. Кроме того, в рамках конференции был организован круглый стол с членами россий-

¹ «Некоммерческой организацией (НКО) является организация, не имеющая извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяющая полученную прибыль между участниками» [О некоммерческих организациях... 1996: гл. I, ст. 2, п. 1].

² Англоязычное название конференции: «“Between the Carrot and the Stick”: Emerging Needs and Forms for Non-State Actors including NGOs and Informal Organizations in Contemporary Russia».

ских и финских некоммерческих организаций, в ходе которого обсуждались вопросы взаимодействия социальных исследователей с представителями НКО.

В общей сложности конференцию посетили более 70 человек. Рабочим языком конференции был английский.

Ключевые слова: НКО; третий сектор; гражданское общество; Закон об иностранных агентах; социально-ориентированные НКО; институциональные изменения.

Трансформация политических и правовых условий в современной России способствует появлению новых организационных форм НКО, а также новых критериев независимости, профессионализма и успеха в работе некоммерческих организаций. В российском обществе возникают иные модели сотрудничества между государственными и негосударственными акторами, которые ставят под вопрос представление о классических функциях и происхождении негосударственного сектора и одновременно открывают дебаты об эффективности и межсекторальных границах. Неопределённость правовых и политических условий определяет сложные организационные структуры российского неправительственного сектора.

Целью конференции являлось создание открытой площадки для презентации результатов эмпирических исследований НКО в России, а также соотнесение их деятельности с понятиями «третий сектор», «гражданское общество» и «неправительственные организации». Доклады были сосредоточены на таких темах, как «приручение» НКО и возникновение гражданского общества в России; стратегии выживания и развития российских НКО; сотрудничество НКО и государственных органов; НКО до и после Закона об иностранных агентах³.

Новые группы НКО в России: метод «кну́та и пряника»

Возрождение третьего сектора⁴ в России началось относительно недавно. Первые шаги к институционализации некоммерческих организаций относятся к периоду перестройки, когда был объявлен курс на кардинальное переустройство жизни всего общества на основе принципов демократии. Недостаточный опыт некоммерческого сектора в России по сравнению с западными странами обуславливает существование российских НКО в слабоструктурированной организационной среде с высокой степенью неопределённости, неоднозначности и изменчивости [Спирина 2015]. Институционализация третьего сектора в нашей стране ещё продолжается: как внешние, так и внутренние изменения определяют возникновение новых типов некоммерческих организаций, государственная политика по отношению к которым зачастую имеет амбивалентный характер.

Одной из таких новых групп НКО в современной России стали так называемые *иностранн*ые *агенты* — некоммерческие организации, осуществляющие свою деятельность в политической сфере с использованием зарубежного финансирования. Возникновение этого типа организаций обусловлено изменением государственной политики по отношению к третьему сектору, которая уже с 2006 г. приобрела более ограничительный характер.

³ Федеральный закон № 121-ФЗ «Об иностранных агентах» от 20 июля 2012 г. направлен на урегулирование деятельности некоммерческих организаций, получающих денежные средства и иное имущество от иностранных источников и участвующих в политической деятельности. Закон предусматривает ведение реестра некоммерческих организаций, выполняющих функции иностранного агента. Годовая финансовая отчетность таких организаций подлежит обязательному аудиту, а сами организации подвергаются плановым и внеплановым проверкам.

⁴ «Третий сектор» — понятие, обобщающее весь спектр существующих некоммерческих организаций.

Значительная часть докладов, представленных на конференции, была посвящена анализу юридической базы — особенно федерального закона № 121-ФЗ «Об иностранных агентах» — по отношению к сектору НКО, негативных последствий для НКО, вошедших в реестр «Иностранные агенты», а также стратегиям выживания некоммерческих организаций в новых, более жёстких условиях. Организаторы конференции определили подобную политику, направленную на ограничение деятельности НКО конкретного типа, как метод «кнута».

Второй новой группой стали *социально-ориентированные НКО*, деятельность которых направлена на решение социальных проблем, социальную поддержку и защиту граждан, а также на развитие гражданского общества в России. Эта разновидность некоммерческих организаций была введена Федеральным законом № 40-ФЗ⁵, который также определяет положения по содействию социально-ориентированным НКО органами государственной власти и органами местного самоуправления через конкурсное предоставление субсидий и информационную поддержку. Таким образом, государственная политика в области третьего сектора имеет две стороны — не только ограничительную, но и поощрительную, направленную на помощь НКО иного, отличного от «иностранных агентов», типа. Подобная политика была определена организаторами конференции как метод «пряника».

Логики обоснования амбивалентности государственной политики по отношению к сектору НКО

Как же можно объяснить противоречивость государственной политики по отношению к некоммерческим организациям? Мнения докладчиков по этому поводу разделились.

С одной стороны, амбивалентность политики государства можно объяснить различиями в целях инициаторов её внедрения. Ряд докладов, представленных на конференции, анализировали постепенное изменение «температуры» политических решений в этой сфере в зависимости от той или иной принимающей решение властной группы. Таким образом, согласно этой логике, существуют различные властные группировки, преследующие разнообразные цели по отношению к сектору НКО. Отсюда и непоследовательность общей законодательной базы.

С другой стороны, на конференции была представлена иная точка зрения, согласно которой политика по отношению к НКО, кажущаяся непоследовательной и противоречивой, на самом деле является заранее продуманной. Согласно логике сторонников такого обоснования, государством была изначально поставлена цель создания неравенства внутри третьего сектора, разделения его на «контролируемых» и «неконтролируемых» игроков. Стратегия государства в этом случае видится как избавление от игроков, контролируемых в меньшей степени (политических НКО с иностранным финансированием), и поддержание игроков, контролируемых в большей степени (социальные НКО с отечественным финансированием). Однако принципиальный вопрос состоит в том, что многие организации не понимают, на каком основании они были включены в реестр «Иностранные агенты», так как понятие «политическая деятельность» не определено в законе строго и на практике трактуется противоречиво. Например, это случай «Самарского центра гендерных исследований» (Самара) и «Центра независимых социологических исследований» (Санкт-Петербург), представители которых во время конференции изложили свои истории включения в этот реестр.

⁵ Федеральный закон № 40-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросу поддержки социально-ориентированных некоммерческих организаций» был принят 5 апреля 2010 г.

Результаты некоторых исследований, представленных на конференции, свидетельствуют в пользу того, что факт занесения НКО в реестр «Иностранные агенты» фактически затрудняет ведение деятельности в привычном режиме⁶. В качестве стратегий выживания эти организации вынуждены либо ограничить масштабы своей деятельности и отказаться от любого иностранного финансирования, либо перейти в неформальный сектор.

Почему же законодательство прямо не запрещает иностранное финансирование НКО, а ставит почти непреодолимые препятствия, которые в итоге всё равно подрывают функционирование подобных организаций? Попытки ответа на этот сложный вопрос были предприняты во время заключительной дискуссии. Так, согласно одной из точек зрения, радикальный запрет на иностранное финансирование может повредить другим сферам НКО, например, научной, где зарубежные гранты играют значительную роль.

Важно, что политика «кнута и пряника» по отношению к сектору НКО не является уникальным случаем России, а может быть рассмотрена как часть международного тренда. Например, подобные процессы можно также наблюдать в Китае и Центральной Азии.

Солидарность и интеграция новых групп НКО как ответ на структурные изменения третьего сектора

Современная государственная политика в сфере НКО задаёт новый структурный контекст деятельности для некоммерческих организаций, которые вынуждены адаптироваться к изменениям внешней институциональной среды⁷. Важно, что для выживания и получения легитимного статуса организации должны встраиваться в навязываемые институциональной средой практики, процедуры и нормы [Мейер, Роуэн 2011].

В институциональной среде российского некоммерческого сектора ответом на ограничительную политику деятельности «иностранных агентов» стали адаптивные механизмы, применяемые этими типами организаций в настоящее время. Среди таких механизмов можно назвать попытки осмысления новой идентичности НКО—«иностранный агент» (чаще всего в качестве «жертвы»); установление связей с организациями, оказавшимися в похожей ситуации, а также сочувствующими организациями за рубежом; возникновение вынужденной солидарности на основе общего положения.

В рамках сетевого подхода эти действия понимаются как стремление организации сократить зависимость от окружающей среды для того, чтобы иметь возможность самостоятельного контроля ресурсов и реализации индивидуальных целей [Чириков 2012]. Ради этого организации стремятся вырабатывать выгодные им стратегии взаимодействия и налаживать контакты с теми акторами, которые могут принести максимальную выгоду если не в настоящем, то в будущем [Pfeffer, Salancik 1978]. Таким образом, стратегии кооптации и установления коллективных структур для совместных действий стали ответом российских НКО на изменения институциональной среды.

Во время круглого стола с представителями российских и финских НКО также обсуждались меры, которые могут быть приняты представителями научного сообщества для облегчения непростого положения новой группы НКО—иностранных агентов. Как было отмечено в одном из докладов, в публичном

⁶ Признание НКО иностранным агентом влечёт за собой штрафы, постоянные проверки, процессы в судах, негативный имидж в массмедиа и т. д.

⁷ Новый институционализм в социологии определяет институциональную среду как совокупность организаций, представляющих собой идентифицируемую сферу институциональной жизни [Димаджио, Пауэлл 2010].

пространстве сформировался негативный имидж подобных организаций, хотя зачастую он не имеет под собой справедливых оснований. Именно поэтому в профессиональной среде некоммерческих организаций как никогда ранее высок спрос на социальные исследования, которые смогли бы донести до населения экономическую и социальную ценность дискредитированных НКО, показать их весомый вклад в общество.

Независимый от государства третий сектор: миф или реальность?

Несмотря на то, что сектор НКО в западной традиции связывается с институтом гражданского общества, независимым от государственных структур [Anheier, Salamon 2001], это положение ставится под сомнение в условиях трансформации российского институционального поля третьего сектора. Возможно ли рассмотрение некоммерческого сектора и государства как двух аналитически самостоятельных общностей, каждая из которых функционирует автономно, по собственным правилам?

Ф. Блок в работе «Роли государства в хозяйстве», ставшей классикой в современной экономсоциологии, представляет старую и новую теоретические парадигмы, объясняющие взаимоотношения экономики и государства. Согласно старой парадигме, государство и хозяйство являются независимыми категориями, а их связь может быть определена количественно через различные уровни «вмешательства» государства в функционирование хозяйства [Блок 2004]. Новая парадигма («реконструирование рынка», в терминах Блока), напротив, утверждает, что государство *всегда* играет ключевую роль в формировании хозяйства (рынок вне государства невозможен), и сосредоточивается на поиске качественных различий в его деятельности.

Идёт ли в случае российских НКО речь о степени «вмешательства» государства в деятельность третьего сектора по аналогии со старой парадигмой понимания функционирования государства и хозяйства?

По всей видимости, третий сектор (как и рынок) не может существовать независимо от государственной политики. Положение некоммерческих организаций необходимо анализировать только в контексте их взаимоотношений с государством, так как его действия всегда играют ключевую роль в их формировании. Другими словами, деятельность НКО всегда предполагает действия государства; более того, эти действия являются необходимым условием для самого функционирования третьего сектора [Блок 2004].

Литература

Блок Ф. 2004. Роли государства в хозяйстве. *Экономическая социология*. 5 (2): 37–56. URL: https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204953/ecsoc_t5_n2.pdf

Димаджио П., Пауэлл У. 2010. Новый взгляд на «железную клетку»: институциональный изоморфизм и коллективная рациональность в организационных полях. *Экономическая социология*. 11 (1): 34–56. URL: <http://ecsoc.hse.ru/2010-11-1.html>

Мейер Д., Роуэн Б. 2011. Институционализированные организации: формальная структура как миф и церемониал. *Экономическая социология*. 12 (1): 43–67. URL: <http://ecsoc.hse.ru/2011-12-1.html>

О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части регулирования деятельности некоммерческих организаций, выполняющих функции иностранного агента. Федеральный закон № 121-ФЗ от 20 июля 2012 г. *КонсультантПлюс*. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_132900/

- О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросу поддержки социально-ориентированных некоммерческих организаций. Федеральный закон № 40-ФЗ от 5 апреля 2010 г. *КонсультантПлюс*. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_99113/
- О некоммерческих организациях. Федеральный закон № 7-ФЗ от 12 января 1996 г. Редакция от 2 июля 2013 г. (с изменениями и дополнениями, вступающими в силу с 1 сентября 2013 г., с изменениями от 02.11.2013). *КонсультантПлюс*. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_148898/
- Спирина М. О. 2015. Организационная специфика волонтерского движения: сравнение опыта России и Франции. *Экономическая социология*. 16 (2): 24–54. URL: https://ecsoc.hse.ru/data/2015/03/30/1095767324/ecsoc_t16_n2.pdf#page=24
- Чириков И. С. 2012. Четыре способа определения организационных границ в социологии. *Экономическая социология*. 13 (5): 129–145. URL: https://ecsoc.hse.ru/data/2012/11/30/1302252759/ecsoc_t13_n5.pdf#page=129
- Anheier H. K., Salamon L. M. 2001. Volunteering in Cross-National Perspective: Initial Comparisons. *Civil Society Working Paper 10*. URL: http://eprints.lse.ac.uk/29049/1/CSWP_10_web.pdf
- Pfeffer J., Salancik G. 1978. *The External Control of Organizations*. New York: Harper & Row.

CONFERENCES

Marina Spirina

International Conference “‘Between the Carrot and the Stick’: Emerging Needs and Forms for Non-State Actors including NGOs and Informal Organizations in Contemporary Russia”

January 28–29, 2016, University of Helsinki, Finland

SPIRINA, Marina — MA Student, Faculty of Social Sciences; Research Assistant, Laboratory for Studies in Economic Sociology; Analyst, Centre for Institutional Research, National Research University Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitckaya str., Moscow, 101000, Russian Federation.

Email: mspirina@hse.ru

and Regional Studies, Norway), and Eleanor Bindman (Queen Mary College, University of London, United Kingdom).

Abstract

The international conference “‘Between the Carrot and the Stick’: Emerging Needs and Forms for Non-State Actors including NGOs and Informal Organizations in Contemporary Russia” was held at the Aleksanteri Institute, University of Helsinki, on January 28–29, 2016. The conference was organized by the Centre for Independent Social Research (St. Petersburg, Russia) in collaboration with the Aleksanteri Institute, University of Helsinki (Helsinki, Finland), Uppsala University (Uppsala, Sweden), and the Norwegian Institute for Urban and Regional Studies (Oslo, Norway). The organizing committee comprised Linda Cook (Brown University, USA), Ann-Mari Sätre (Uppsala University, Sweden), Elena Bogdanova (Centre for Independent Social Research, Russia), Meri Kulmala (Aleksanteri Institute, University of Helsinki, Finland), Aadne Aasland (Norwegian Institute for Urban

The conference was dedicated to the problems of non-profit organizations in Russia in the context of the transformation of the political and legal conditions. The conference consisted of six sections, covering such topics as the transformation of the institutional conditions of the NGO sector in Russia, Russian NGOs in an international dimension, and new types of NGO emerging in the changing organizational environment. There were 24 papers presented during the conference by researchers from 10 countries. In addition, a round table was organized with participants from Russian and Finnish NGOs and researchers, during which issues of cooperation between social scientists and representatives of NGOs was discussed.

Over 70 people attended the conference. The working language of the conference was English.

Keywords: NGOs; third sector; civil society; “foreign agent” law; socially-oriented NGOs; institutional changes.

References

Anheier H. K., Salamon L. M. (2001) Volunteering in Cross-National Perspective: Initial Comparisons. *Civil Society Working Paper 10*. Available at: http://eprints.lse.ac.uk/29049/1/CSWP_10_web.pdf (accessed 20 February 2016).

- Block F. (2004) Roli gosudarstva v khozyaystve [Role of the State in the Economy]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 5, no 2, pp. 37–56. Available at: https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204953/ecsoc_t5_n2.pdf (accessed 16 March 2016) (in Russian).
- Chirikov I. S. (2012) Chetyre sposoba opredeleniya organizatsionnykh granits v sotsiologii [Four Ways of Defining Organizational Boundaries in Sociology]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 13, no 5, pp. 129–145. Available at: <http://ecsoc.hse.ru/2012-13-5.html> (accessed 20 February 2016) (in Russian).
- DiMaggio P., Powell W. (2010) Novyy vzglyad na “zheleznuyu kletku”: institutsional’nyy izomorfizm i kollektivnaya ratsional’nost’ v organizatsionnykh polyakh [The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 11, no 1, pp. 34–56. Available at: <http://ecsoc.hse.ru/2010-11-1.html> (accessed 20 February 2016) (in Russian).
- Meyer D., Rowen B. (2011) Institutsionalizirovannyye organizatsii: formal’naya struktura kak mif i tseremonial [Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 12, no 1, pp. 43–67. Available at: <http://ecsoc.hse.ru/2011-12-1.html> (accessed 20 February 2016) (in Russian).
- O nekommercheskikh organizatsiyakh (1996) Federalnyy zakon No. 7-FZ ot 12.01.1996 [On Nonprofit Organizations. Federal Law. No. 7-FZ from 12.01.1996]. *KonsultantPlyus*. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_148898/ (accessed 20 February 2015) (in Russian).
- O vnesenii izmeneniy v otdel’nye zakonodatel’nye akty Rossiyskoy Federatsii v chasti regulirovaniya deyatel’nosti nekommercheskikh organizatsiy, vypolnyayushchikh funktsii inostrannogo agenta (2012). Federalnyy zakon No. 121-FZ ot 20.07.2012 [On Amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation in Terms of Regulating the Activities of Non-Profit Organizations that Perform Functions of a Foreign Agent]. *KonsultantPlyus*. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_132900/ (accessed 18 March 2016) (in Russian).
- O vneseni i izmeneniy v otdel’nye zakonodatel’nye akty Rossiyskoy Federatsii po voprosu podderzhki sotsial’noorientirovannykh nekommercheskikh organizatsiy (2010). Federalnyy zakon No. 40-FZ ot 5.04.2010 [On Amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation on the Issue of Support for Socially Oriented Non-Profit Organizations]. *KonsultantPlyus*. Available at: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_99113/ (accessed 18 March 2016) (in Russian).
- Pfeffer J., Salancik G. (1978) *The External Control of Organizations*, New York: Harper & Row.
- Spirina M. O. (2015) Organizatsionnaya spetsifika volonterskogo dvizheniya: sravnenie opyta Rossii i Frantsii [Organizational Specifics of the Volunteer Movement: Comparing the Experience of Russia and France]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 16, no 5, pp. 24–54. Available at: https://ecsoc.hse.ru/data/2015/03/30/1095767324/ecsoc_t16_n2.pdf#page=24 (accessed 16 March 2016) (in Russian).

Received: March 13, 2016.

Citation: Spirina M. (2016) International Conference “‘Between the Carrot and the Stick’: Emerging Needs and Forms for Non-State Actors Including NGOs and Informal Organizations in Contemporary Russia”, University of Helsinki, Finland, January 28–29, 2016. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 17, no 2, pp. 165–172. Available at: <http://ecsoc.hse.ru/2016-17-2.html> (in Russian).

**Экономическая
социология**
Т. 17. № 2.
Март 2016

Электронный журнал
www.ecsoc.msses.ru
www.ecsoc.hse.ru

ISSN 1726-3247

Адрес редакции

101000, Россия,
г. Москва,
ул. Мясницкая,
д. 20, комн. 406
тел.: (495) 628-48-86
email: ecsoc@hse.ru



**Journal of
Economic Sociology**
Vol. 17. No 2.
March 2016

Electronic journal
www.ecsoc.msses.ru
www.ecsoc.hse.ru

ISSN 1726-3247

Contacts

20 Myasnitskaya street,
room 406
101000 Moscow,
Russian Federation
phone: +7 (495) 628-48-86
email: ecsoc@hse.ru

Доступ к журналу

- Доступ ко всем номерам журнала — постоянный, свободный и бесплатный.
- Каждый номер содержится в едином файле (10–12 п. л. в PDF).
- Если хотите, чтобы Вас оповещали о выходе очередного номера, пожалуйста, заполните форму подписки: <https://www.hse.ru/expresspolls/poll/23725626.html>.

Open access policy

- All issues of the Journal of Economic Sociology are always open and free access
- Each entire issue is downloadable as a single PDF file
- If you wish to receive notification when new issues are published, please fill out the following form: <https://www.hse.ru/expresspolls/poll/23725626.html>