



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

ISSN 1726-3247

Читайте в номере:

Интервью с **Уильямом Кэрроллом**:
«Основные проблемы капитализма,
существовавшие ещё в XIX веке,
по-прежнему актуальны в веке XXI»

Ярошенко С. С. «Женская работа»
и личное благополучие: технологии
исключения в постсоветской России

Голдстоун Дж. Почему Европа?
Возвышение Запада в мировой истории,
1500–1850

Богатырь Н. В. Передавая рецепты:
как распространяются пользовательские
инновации

**Экономическая
социология**
Т. 14. № 5.
Ноябрь 2013

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

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, который 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.

The electronic journal “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).

“Economic Sociology” is aimed at consolidating international standards of studies 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.

“Economic Sociology” is a specialized academic journal representing the mainstreams of thinking and research in international and Russian economic sociology. “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. “Economic Sociology” also welcomes research papers written within neighboring disciplines — new institutional economics, anthropology, economic psychology and the related fields, which can be of interest for economic sociologists.

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

“Economic Sociology” is a bimonthly journal released in five issues (January, March, May, September, and November). “Economic Sociology” provides permanent free access to all issues in PDF. “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 the authors: http://ecsoc.hse.ru/author_requirements.html



Economic Sociology
Vol. 14. No 5.
November 2013

Electronic journal
www.ecsoc.msses.ru
www.ecsoc.hse.ru

ISSN 1726-3247

Contacts

20 Myasnitskaya street,
room 406
Moscow, RI Moscow
10100 Russian Federation
phone: (495) 628-48-86
email: ecsoc@hse.ru

**Экономическая
социология**
Т. 14. № 5.
Ноябрь 2013

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

Издается с 2000 года



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Редакция

Главный редактор:
Редактор выпуска:
Вёрстка:
Корректор:
Ответственный секретарь:
Сотрудники редакции:

Радаев Вадим Валерьевич (НИУ ВШЭ, Россия)
Соколова Татьяна Виленовна (НИУ ВШЭ, Россия)
Мишина Мария Евгеньевна (Россия)
Андреанова Надежда Викторовна (НИУ ВШЭ, Россия)
Котельникова Зоя Владиславовна (НИУ ВШЭ, Россия)
Бердышева Елена Сергеевна (НИУ ВШЭ, Россия)
Назарбаева Елена Алексеевна (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)	НИУ ВШЭ (Россия)
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	Независимый институт социальной политики (Россия)
Радаев Вадим Валерьевич (главный редактор)	НИУ ВШЭ (Россия)
Рывкина Розалина Владимировна	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)

Economic Sociology

Vol. 14, No 5.

November 2013

Electronic journal

www.ecsoc.msses.ru

www.ecsoc.hse.ru

ISSN 1726-3247

"Economic Sociology" is a bimonthly journal released in five issues in annual volume.

No. 1 — January

No. 2 — March

No. 3 — May

No. 4 — September

No. 5 — November

Establishers

- National Research University Higher School of Economics
- Vadim Radaev



NATIONAL RESEARCH
UNIVERSITY

Editors

Editor-in-Chief:

Vadim Radaev (HSE, Russia)

Editor:

Tatyana Sokolova (HSE, Russia)

Design and Making-up:

Maria Mishina (Russia)

Proofreader:

Nadezda Andrianova (HSE, Russia)

Managing Editor:

Zoya Kotelnikova (HSE, Russia)

Editorial Staff:

Elena Berdysheva (HSE, Russia),

Elena Nazarbaeva (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

HSE (Russia)

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

Independent Institute for Social Policy (Russia)

Vadim Radaev

HSE (Russia)

Rozalina Ryvkina

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*) 9

Интервью

Интервью с Уильямом Кэрроллом: «Основные проблемы капитализма, существовавшие ещё в XIX веке, по-прежнему актуальны в веке XXI» (перевод *Е. Конобеевой*) 12

Новые тексты

С. С. Ярошенко
«Женская работа» и личное благополучие: технологии исключения в постсоветской России..... 23

Новые переводы

Дж. Голдстоун
Почему Европа? Возвышение Запада в мировой истории, 1500–1850 (перевод *М. Рудакова*)..... 59

Расширение границ

Н. В. Богатырь
Передавая рецепты: как распространяются пользовательские инновации..... 73

Дебютные работы

А. П. Казун
Выбор юристов между выгодой и профессиональной ответственностью: развитие индивидуального уровня контроля 104

Профессиональные обзоры

А. В. Дмитриева
Как на самом деле работает закон: новая социология права в России..... 144

Новые книги

Н. В. Халина
Как инвесторы-любители принимают решения об инвестициях
Рецензия на книгу: Harrington B. 2008. *Pop Finance: Investment Clubs and the New Investor Populism*. Princeton: Princeton University Press... 159

Исследовательские проекты

И. В. Сохань

Трансформации современной гастрономической культуры и тоталитет фастфуда 171

Contents

Editor's Foreword (*Vadim Radaev*)..... 9

Interviews

Interview with William Carroll. The Basic Issues of Capitalism
in the XIX Century are Still Vital in the XXI Century
(translated by *Elena Konobeeva*)..... 12

New Texts

Svetlana Yaroshenko
“Women's Work” and Personal Well-Being:
Technology of Exclusion in Post-Soviet Russia..... 23

New Translations

Jack Goldstone
Why Europe? The Rise of the West in World History, 1500–1850
(an excerpt) (translated by *Michael Rudakov*)..... 59

Beyond the Borders

Natalia Bogatyr
Passing Recipes: How Users' Innovations are Distributed..... 73

Debut Studies

Anton Kazun
The Problem of Choice between Personal Benefit
and Professional Responsibility in Lawyers Work:
Development of Individual Level of Control..... 104

Professional Reviews

Aryna Dzmitryieva
How the Law Really Works: The New Sociology of Law in Russia..... 144

New Books

Natalia Khalina
Making Decisions by Amateur Investors
A Review on Book: Harrington B. (2008)
Pop Finance: Investment Clubs and the New Investor Populism.
Princeton: Princeton University Press. 159

Research Projects

Irina Sokhan

Transformations of Modern Gastronomic Culture and the Totality of Fast Food 171

VR ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА



Завершился очередной общероссийский конкурс журнала «Экономическая социология». Напомним, что в этом году он проводится только в одной номинации — «Дебюты». Победу одержала работа магистранта факультета социологии *А. П. Казуна* «Выбор юристов между выгодой и профессиональной ответственностью: развитие индивидуального уровня контроля». По условиям конкурса, кроме публикации статьи в журнале «Экономическая социология», автор получил право выступить с докладом на специальном семинаре Лаборатории экономико-социологических исследований НИУ ВШЭ. Поскольку мы ничего не откладываем в «долгий ящик», обсуждение доклада уже состоялось.

Второе место заняла работа «Развитие рынка электронных денег: поведение держателей банковских карт» *Д. С. Любимовой*. Статья подготовлена на отделении социологии Новосибирского государственного университета.

Поздравляем наших победителей!

И представляем новый номер нашего журнала.

В рубрике «**Интервью**» публикуется беседа с *Уильямом Кэрроллом* (William K. Carroll) — профессором социологии Университета Виктории (Виктория, Британская Колумбия, Канада), президентом Комитета по исследованиям экономики и общества Международной социологической ассоциации (International Sociological Association, ISA). Кэрролл рассуждает о посткапитализме, критикует капиталистический способ производства, поляризацию доходов и комментирует сложившиеся проблемы экологии, усугубляющиеся в условиях глобализации. По его мнению, современное капиталистическое общество не является демократическим в полном смысле слова, поскольку сегодня его политическая система представляет собой автократию, опосредованную рынком. Интервью состоялось в рамках конференции «Укоренённость и за её пределами: объясняют ли социологические теории экономическую реальность?» (НИУ ВШЭ, Москва, 25–28 октября 2012 г.), где У. Кэрролл руководил мини-конференцией «Capitalist Globalization and Its Alternatives» («Капиталистическая глобализация и её альтернативы»). Провёл интервью *А. А. Куракин*. Перевод *Е. А. Конобеевой*.

В рубрике «**Новые тексты**» выходит статья *С. С. Ярошенко* (доцент кафедры сравнительной социологии Санкт-Петербургского государственного университета) «“Женская работа” и личное благополучие: технологии исключения в постсоветской России». В статье на основе данных трёх волн лонгитюдного качественного исследования, проведённого в 1999–2010 гг. в одном из регионов России среди тех, которые официально признаны бедными, анализируются особенности положения женщин на рынке труда и специфика их стратегий занятости. Доказывается, что в условиях формирования рыночной экономики обслуживания сокращаются возможности женщин управлять жизненной ситуацией с помощью работы. В результате меняется гендерный режим исключения, или механизм патриархатного доминирования.

В рубрике «**Новые переводы**» журнал публикует фрагмент — «Заключение. Возвышение Запада: это временно?» («Conclusion. The Rise of the West: A Temporary Phase?») — книги *Джека Голдстоуна* (директор Центра мировой политики при Университете Джорджа Мейсена, Арлингтон, США) «Почему Европа? Возвышение Запада в мировой истории, 1500–1850» («Why Europe? The Rise of the West in World History, 1500–1850», 2009). Подытоживая свои рассуждения, Дж. Голдстоун выделяет шесть факторов,

сочетание которых, по его мнению, способствовало успеху европейских государств, и рассматривает основы современного экономического роста, обусловленные процессом накопления достижений в условиях мирового развития. Автор книги также приводит причины, воспрепятствовавшие распространению экономического расцвета за пределами западного мира, и относит к ним отсутствие научного образования и потенциала для развития предпринимательства. Наконец, исследователь пытается заглянуть в будущее, чтобы предсказать возможности мирового прогресса на ближайшие десятилетия. Перевод *М. Рудакова*. Публикуется с разрешения Издательства Института Гайдара.

В нашей рубрике «**Расширение границ**» мы публикуем статью *Н. В. Богатырь* (старший преподаватель кафедры экономической социологии НИУ ВШЭ) «Передавая рецепты: как распространяются пользовательские инновации». В статье рассматриваются процессы «одомашнивания» технологии жёстких дисков и формирования рынка услуг по восстановлению данных с цифровых носителей в России конца 1990–2000-х гг. Делается попытка ответить на три вопроса: кто те передовые пользователи, которые «изобрели» восстановление данных в России? Кому они передавали свою инновацию? Какие средства передачи они использовали на разных этапах инновационного цикла? Работа основана на материалах этнографического исследования, проведённого в одном из сервисных центров Москвы (2003–2007 гг.), и серии из 12 фокусированных биографических интервью с техническими специалистами из Москвы, Санкт-Петербурга, Ростова-на-Дону и Минска (2007–2010 гг.).

В рубрике «**Дебюты**» мы знакомим Вас с работой победителя нашего конкурса *А. П. Казуна* «Выбор юристов между выгодой и профессиональной ответственностью: развитие индивидуального уровня контроля». В статье рассматривается процесс формирования профессиональных ценностей у студентов-юристов трёх российских вузов. В фокусе исследования находится профессиональная дилемма: следовать личным интересам или правилам, предписанным профессиональной этикой. Автор делает выводы о том, что профессиональные ценности, а следовательно, и выбор в пользу того или иного варианта поведения в сильной степени предопределяются атмосферой внутри вузов и уровнем личной включённости студента в университетскую жизнь.

В рубрике «**Профессиональные обзоры**» мы публикуем материал *А. В. Дмитриевой* «Как на самом деле работает закон: новая социология права в России», английская версия которого ранее была опубликована в специальном номере «Economic Sociology — The European Electronic Newsletter» (2012. 13 (2). March: 13–20), посвящённом российским исследованиям неформальной экономики. В обзоре речь идёт о формировании социологии правоприменения в России как самостоятельной дисциплины со своими теоретическими концепциями и корпусом эмпирических исследований. Важный вклад в этот процесс вносят академические и прикладные исследования Института проблем правоприменения (ИПП) при Европейском университете в Санкт-Петербурге. На примере четырёх исследовательских проектов автор статьи демонстрирует, как социологи проблематизируют автономность правовой сферы и её подверженность социальному влиянию, тем самым показывая «закон в действии» в конкретном обществе.

В рубрике «**Новые книги**» рецензируется книга *Б. Харрингтон* «Pop Finance: Investment Clubs and the New Investor Populism» («Поп-финансы: инвестиционные клубы и новый инвестиционный популизм») (Princeton University Press, 2008) об инвестиционных клубах, завоевавших популярность в США в 1990-х гг. и привлечших на фондовый рынок массового инвестора. Книга рассказывает о том, почему многие американцы стали участниками таких клубов, как принимаются решения на фондовом рынке в условиях избыточной информации. По мнению автора, инвесторы ориентируются не только на финансовые показатели, но также на ментальные карты, являющиеся отражением их социальной идентичности. Рецензия подготовлена *Н. В. Халиной*.

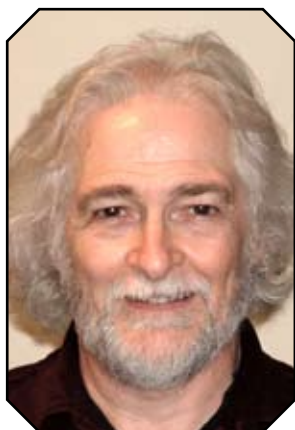
В рубрике «**Исследовательские проекты**» рассказывается о проекте «Трансформации современной гастрономической культуры и тоталитет фастфуда». Цель исследования заключается в анализе предпочтительных гастрономических практик, задаваемых дискурсом массовой культуры. Проект реализуется *И. В. Сохань* (доцент кафедры прикладной политологии НИУ ВШЭ, Санкт-Петербург) по индивидуальному гранту Научного фонда НИУ ВШЭ. Информационная база исследования включает гастрономические колонки российских глянцевого журналов (2012–2013 гг.).

* * *

Обращаем внимание читателей на три важнейшие международные конференции, которые пройдут летом 2014 г. Среди них 30-й коллоквиум Европейской группы организационных исследований (European Group for Organizational Studies, EGOS); 26-я ежегодная конференция Общества по продвижению социэкономии (Society for the Advancement of Socio-Economics, SASE) и 109-я ежегодная конференция Американской социологической ассоциации (American Sociological Association, ASA). Коллоквиум EGOS пройдет в Школе менеджмента в Роттердаме, 3–5 июля 2014 г.; его зонтичной темой является «Reimagining, Rethinking, Reshaping: Organizational Scholarship in Unsettled Times» («Переосмысление и преобразование: область организационных исследований в беспокойные времена»). Конференция SASE состоится в Чикаго, 10–12 июля 2014 г. Принимающими учреждениями выступают Северо-Западный (Northwestern University, Chicago) и Чикагский (University of Chicago) университеты. Ежегодная встреча SASE в этом году посвящается институциональным основам капитализма («The Institutional Foundations of Capitalism»). Сто девятая конференция Американской социологической ассоциации будет проходить в Сан-Франциско, 16–19 августа 2014 г.; тема встречи обозначена как «Hard Times: The Impact of Economic Inequality on Families and Individuals» («Трудные времена: влияние экономического неравенства на положение семьи и отдельного человека»). Сроки подачи заявок на все три упомянутые международные конференции: 8–15 января 2014 г. Осталось не так много времени, не пропустите дедлайн.

ИНТЕРВЬЮ

Интервью с Уильямом Кэрроллом: «Основные проблемы капитализма, существовавшие ещё в XIX веке, по-прежнему актуальны в веке XXI»



КЭРРОЛЛ Уильям
(Carroll, William K.) — профессор социологии Университета Виктории; президент Комитета по исследованиям экономики и общества Международной социологической ассоциации (ISA).
Адрес: V8W 3P5, Канада, Британская Колумбия, г. Виктория, корпус Университета Виктории им. Т. Корне, А338, почтовый ящик № 3050.

Email: wcarroll@uvic.ca

Перевод с англ. Елены Конобеевой.

Научн. ред. — Александр Куракин.

Интервью с Уильямом Кэрроллом, профессором социологии Университета Виктории, состоялось в рамках конференции «Embeddedness and Beyond: Do Sociological Theories meet Economic Realities?» («Укоренённость и за её пределами: объясняют ли социологические теории экономическую реальность?»), проходившей в Москве 25–28 октября 2012 г. У. Кэрролл выступил на конференции с докладом «Embedding Postcapitalist Alternatives: The Global Network of Alternative Knowledge Production and Mobilization» («Укоренение посткапиталистических альтернатив: глобальная сеть для производства альтернативных знаний и мобилизации»), а также являлся председателем секций мини-конференции «Capitalist Globalization and Its Alternatives» («Капиталистическая глобализация и её альтернативы»).

В рамках интервью Кэрролл рассуждает о посткапитализме, который представляет собой уход от классового общества к экономической демократии, о возможностях и условиях её достижения. Также Кэрролл критикует капиталистический способ производства, поляризацию доходов и обсуждает сложившиеся проблемы экологии, усугубляющиеся в условиях глобализации.

По мнению Кэрролла, современное капиталистическое общество не является демократическим в полном смысле слова, поскольку сегодня его политическая система представляет собой автократию, опосредованную рынком, а общество разделено в своих доходах в пропорции 1 : 99%. Ещё один серьёзный вопрос капитализма — проблема экологии: капиталистический способ производства основан на бесконечном росте, а природные ресурсы ограничены. При этом существовавшие в XIX веке проблемы капитализма по-прежнему остаются актуальными в XX и XXI веках.

Глобализационные процессы, по мнению Кэрролла, сыграли не последнюю роль в формировании транснационального капиталистического класса, основанного на уплотняющихся сетях корпоративных и управленческих элит. Несмотря на существование других исторических примеров формирования подобных сетей взаимодействия, транснациональный капиталистический класс гораздо более транснационализирован и аккумулирует несравнимо большие потоки капитала и возможности политического планирования. При этом связи внутри транснационального капиталистического класса ослабляются конкуренцией и недоверием между капиталиста-

ми, но именно эта конкуренция и позволяет капиталистическому способу производства оставаться крайне динамичным.

Ключевые слова: капитализм; посткапитализм; демократия; транснациональный капиталистический класс; глобализация; Карл Маркс; общественные движения; корпорации.

— *Насколько я знаю, Вашими основными исследовательскими темами являются капитализм, глобализация, общественные движения... Может быть, что-то ещё. Всё верно?*

— Эти три темы определённо являются наиболее важными для меня, особенно на сегодняшний день. Они образуют мой исследовательский фокус, который, конечно, всё время развивается, но сейчас Ваше описание вполне подходит.

— *Давайте поговорим о капитализме.*

— Хорошо.

— *В названии темы Вашего выступления на конференции упоминается слово «посткапитализм». Что Вы подразумеваете под посткапитализмом? Почему нельзя говорить просто о другой форме капитализма? Или же можно утверждать, что множественный капитализм трансформируется во множественный посткапитализм? Итак, что Вы можете сказать о посткапитализме?*

— Я бы сказал, что под посткапитализмом я подразумеваю возможные способы организации экономической, социальной и политической жизни, которые необязательно отвергают рынки, поскольку, на мой взгляд, ключевая черта капитализма вовсе не рынок. Возникновение рынков опережает появление капитализма на многие годы. Ключевым атрибутом, который действительно определяет капитализм, является то, что Маркс называет «развитым товарным производством», понимая под этим коммодификацию человека и его действий. В частности, товаром становится рабочая сила. Рынки труда и т. п. — структурная особенность любой формы капитализма. Рабочий свободен сразу в двух смыслах, о которых говорил Маркс: от средств производства (он не раб), но также от какого бы то ни было контроля над средствами производства, что дало бы ему возможность зарабатывать на жизнь, не трудясь на работодателя. Так что, говоря о капитализме — при его определении, — я подразумеваю способ производства в классическом марксистском значении. Таким образом, посткапитализм на самом деле означает различные возможности ухода от классового общества, прежде всего в сторону экономической демократии, поскольку, пока средства производства находятся в собственности и эффективно контролируются капиталистическим классом, который достаточно сложным образом (а я провёл большое количество исследований, чтобы выяснить это) глобально вплетён в сегодняшнюю реальность, настоящей экономической демократии быть не может. По существу, то, что мы имеем, больше похоже на опосредованную рынком автократию, которая тем не менее включает огромную концентрацию богатства и власти в руках тех, кто владеет и контролирует капитал, будь то в виде крупных корпораций или инвестиционных фондов. Это те, кто образует правящий класс. И я думаю, что такой классический марксистский анализ (если хоть какие-то из его претенциозных утверждений исторически верны) обращает наше внимание на некоторые реальные проблемы человечества сегодня. В настоящий момент поэтому я слежу за тем, как прогрессивные исследовательские институты в разных частях мира решают эти вопросы и пытаются разработать альтернативы, найти выход из текущего положения дел, способы ухода от капитализма в сторону более демократичной формы хозяйства, в которой человечество не было бы разделено в пропорции 1 : 99%¹, если говорить языком современного дискурса. На мой взгляд, такое

¹ «Мы — 99%» («We are the 99%») — один из главных лозунгов движения «Оккупей» («Occupy Movement»), участники которого обращают внимание на концентрацию богатства и ресурсов в руках 1% наиболее обеспеченных людей, в то время как остальные 99% призваны расплачиваться за ошибки этого правящего класса. — *Здесь и далее примеч. перев.*

классовое деление необходимо преодолеть. Это очень нормативная позиция, но, как социологу, мне интересно на эмпирическом уровне выяснить, какие из существующих сегодня практик на самом деле значимы для возможного построения посткапиталистического будущего. Это исследовательский вопрос. И это трудный вопрос.

— *А тот посткапитализм, о котором Вы говорите, это часть реальности или просто предмет желания?*

— Когда я об этом думаю, я вспоминаю высказывание или, возможно, образ, предложенный Антонио Грамши (Antonio Gramsci)². Знаете, он очень критически относился к тем, кого называл «люди, строящие воздушные замки». Речь идёт о мечтателях: «Я хотел бы, чтобы всё было совершенно иначе». Непонятно, как этого добиться; это лишь фантазия, мечта. Такой способ мышления может фактически укрепить статус-кво, поскольку на самом деле не предлагает никаких способов осмысления нынешней ситуации, реальных инструментов, которые мы могли бы сейчас использовать для изменения нашего мира. А это с материалистической точки зрения — ключевой момент. Довольно идеалистично представлять эти изменения мира как своего рода мечту и говорить: «Вот к чему мы должны идти». Думаю, что вместо этого мы должны рассмотреть доступные нам возможности. Я бы сказал, что до определённой степени противоречия капитализма, как правило, создают возможности: например, это растущая поляризация богатства и доходов, деление общества в пропорции 1 : 99%. Вы можете видеть, что в различных частях мира это главная политическая проблема для людей, что основная черта классовой политики становится важным вопросом. Другим серьёзным вопросом, на мой взгляд, является экологическая проблема: капитализму как способу производства необходим бесконечный рост. Капитал должен расти, чтобы быть капиталом. Поскольку капитализм будет расширяться до тех пор, пока не охватит всю экосистему, мы сталкиваемся с противоречием между логикой бесконечного роста и логикой гомеостатического равновесия, через которую в реальности функционируют экосистемы. На самом деле ресурсы нашей планеты весьма ограничены, крайне ограничено пространство и так далее, и тому подобное. И глобальное потепление, на мой взгляд, действительно является сигналом для нас. Я думаю, оно должно донести до людей идею, что нам необходимо отказаться от способа производства, который основан на бесконечном росте. Отсюда возникают и сегодняшние противоречия, подогревающие, на мой взгляд, различные социальные движения. И в своём нынешнем исследовании я рассматриваю прогрессивные исследовательские институты в разных частях мира, где люди, работающие в этих институтах, озабочены данными противоречиями и по этой причине присоединяются к различным общественным движениям. В диалоге с этими движениями они пытаются наметить альтернативы тому, что считают саморазрушительным и абсолютно самоубийственным образом жизни, который мы в настоящее время ведем, но могли бы, в принципе, от него уйти. Вот такого рода анализ. Он намного более прагматичен, чем воздушные замки. В нём есть и доля оптимизма, хотя вообще-то я довольно пессимистичен относительно будущего. Однако мой оптимизм связан с тем фактом, что (опять же возвращаясь к классическому марксизму) люди сами творят свою историю, они творят её не в тех условиях, которые сами выбирают, но тем не менее делают это. И это означает, что мы не навсегда обречены жить в реалиях сегодняшнего дня. Мы могли бы кардинально изменить всё. Большая проблема заключается, во-первых, в том, как сделать это демократическим путём, не так ли? Ведь у нас есть множество примеров неудавшихся революций, которые не были демократическими. Так что это решающий момент. А во-вторых, в том, как это сделать своевременно, ибо по моим ощущениям у нас нет бесконечного запаса времени для решения сегодняшних проблем.

— *А что Вы можете сказать о понятии дезорганизованного капитализма Лэша и Урри [Lash, Urry 1987]?*

² Итальянский философ и теоретик марксизма, основоположник теории гегемонии; годы жизни: 1891–1937.

— Я думаю, они во многом оказались правы. Как мне кажется, глобализация имеет тенденцию к усилению структурной власти капитала, поскольку капитал перемещается в транснациональных полях в соответствии с влиянием территориально ограниченных государств. Так, мы имеем определённые противоречия, и часть изменений в неолиберальной политике в 1990-е гг. и позже была выражением, если угодно, наступления дезорганизованного капитализма, являющегося частью дезорганизации государства. Государство начинает терять экономические рычаги, которые эффективно работали в кейнсианской эпохе национальных государств, поскольку тогда можно было до некоторой степени реально контролировать совокупный спрос в своей экономической зоне за счёт щедрых социальных программ и автоматических стабилизаторов и т. д., и т. д. В конечном счёте, наступление неолиберализма подрывает основы для такой политики. Так происходит отчасти потому, что глобализация капитала создаёт трудности для каждого отдельного государства в регулировании собственного социального капитала, своей национальной экономики. Поскольку каждое государство должно конкурировать за инвестиционный капитал с другими государствами, начинается всеобщая борьба за выживание, которая тянет всех ко дну, ведёт в тупик. Каждое государство должно поэтому в пределах своих территориальных границ создать лучшие условия для прибыльного накопления капитала, что обычно означает атаки на профсоюзы, сворачивание социальных программ, сокращение бюджетного дефицита и, по сути, следование парадигме неолиберальной политики. Но, безусловно, дерегулирование (особенно финансового капитала) в конечном счёте создаёт большую неустойчивость в системе, поэтому к 2008 г. у нас назрел такой страшный финансовый кризис, и он продолжается до сих пор, особенно если говорить о еврозоне, не так ли? В этом смысле я согласен с тем коллегой, который сказал на конференции, что неолиберализм был дискредитирован, но государственные чиновники и политики не видят ему альтернативы. Исследовательские группы, разрабатывающие альтернативную политику, с которыми я работаю, поэтому становятся для меня исключительно ценными. Эти группы пытаются решить следующую проблему: каковы альтернативы, что можно было бы сделать по-другому? И «по-другому» не просто в смысле небольших изменений политического курса, но действительно иначе — в плане преодоления структурной власти самого капитала и перехода к более демократической экономической системе.

— *Значит, Вы думаете, что капитализм является абсолютно недемократичным?*

— Нет. Я думаю, что это интересная тема. Кажется, Ленин сказал, что буржуазная демократия является наилучшей политической оболочкой для капитализма, имея в виду, что существующая у нас буржуазная демократия по сути своей является представительной демократией, которая осуществляется посредством выборов и верховенства закона. Такие институциональные рамки способны стабилизировать и легитимировать капитализм и позволяют ему работать гораздо более эффективно. И они призваны обеспечить лояльность огромных масс людей, потому что люди говорят: «Ну, мы живём в демократическом обществе. Это ведь уже демократия?». Я думаю, что главное в отношениях капитализма и демократии состоит в том, что капитализм в либерально-демократических государствах является частично демократическим, однако он не является демократическим при решении основных экономических вопросов: как осуществлять производство? кто будет контролировать прибавочный продукт этого производства? Ведь контроль над прибавочным продуктом — это, по сути, контроль будущего. Способы применения прибавочного продукта — это способы формирования будущего. И судя по этому ключевому критерию, мы совершенно точно живём не в демократии. Таким образом, капиталистическая демократия парадоксальна. Она содержит демократический аспект, который в действительности крайне важен. Он крайне важен для критических социологов или для кого бы то ни было, кто критикует капитализм не для того, чтобы отвергнуть его, а чтобы работать с ним. Я имею в виду, что не поддерживаю стратегии перемен, отрицающие реальность капиталистической демократии. Думаю, что вопрос заключается в использовании имеющихся средств для усиления демократии, в привнесении демократии в другие сферы жизни, особенно экономической жизни. Мы можем видеть это и в других движениях. Речь не только о классическом левом движении, о котором мы говорили, но и

о женском движении и феминизме. Сейчас женское движение также имеет достаточно глубокие исторические корни, и именно основные требования этого движения (без сомнения, демократические требования) расширили сферу демократии для женщин. Или если рассмотреть семейные отношения, где феминизм стал политической силой, то сейчас мы видим большее равенство власти внутри семьи, чем в патриархатной, иерархической системе. Так что думаю, есть целый ряд, если хотите, прогрессивных общественных движений, которые продвигают демократию, и я вижу необходимость в том, чтобы попытаться соединить их и найти некоторые точки соприкосновения в борьбе за более демократический образ жизни. Но одной из самых важных задач является экономика, имеющая в настоящее время, как я уже сказал, недемократическую структуру. Рыночная система и особенно потребительский капитализм представляют собой интересный повод задуматься над вопросами демократии, поскольку многие люди заявили бы, что потребительский капитализм и есть лучшая форма демократии. Потребитель голосует своими долларами. Некоторые люди, особенно придерживающиеся консервативной точки зрения по данному вопросу, сказали бы: «Нам даже необязательно выбирать правительство. Нам не нужно правительство, раз у нас есть свободный рынок, где каждый потребитель имеет возможность свободно делать выбор». И все честно конкурируют, кроме того.

— *Но количество долларов у разных людей неодинаковое...*

— Да, именно так. И проблема в том, что это не совсем демократия: это не принцип «один человек — один голос», а принцип «один доллар — один голос». И единственный способ обойти это — начать разрушение власти капитала, то есть механизма, постоянно порождающего огромное экономическое неравенство в доходах. Думаю, в конечном счёте все вернётся к критике капитализма.

— *Как Вы думаете, Маркс всё ещё актуален? Он всё ещё остаётся основным критиком капитализма?*

— Думаю, остаётся. Но Маркс, безусловно, принадлежит к иной исторической эпохе, нежели наша. Тем не менее удивительно, насколько основные положения его анализа остаются актуальными и в XXI веке. Особенно по сравнению с любым другим трудом XIX века и даже большей частью наследия XX века. Я полагаю, что Марксу удалось это благодаря разработке очень мощного теоретического и методологического подхода. В дальнейшем он был подхвачен и используется по-разному. Так, например, в Советском Союзе он использовался в упаковке сталинистской ортодоксии, которая, на мой взгляд, имела не научный, а, скорее, религиозный характер. И я думаю, вполне понятно, почему сегодня многие русские интеллектуалы попрощались с Марксом. Но, по-моему, на самом деле они прощаются со сталинским прочтением Маркса. И я бы предложил им вернуться к более интересным прочтениям Маркса. Посмотрите на другие, забытые вами научные школы в рамках марксистской традиции, вне сталинизма. Здесь я имею в виду современных авторов, таких как Дэвид Харви (David Harvey). Некоторые из них — очень известные американские и европейские авторы, а некоторые — с так называемого глобального Юга. Но как бы то ни было, я говорю о том, что на самом деле последнее слово не за Марксом; он произнёс первое слово, если вести речь о развитии марксизма как критики капитализма. Конечно, многие мои взгляды сформировались под влиянием Маркса, но гораздо больше они связаны с современной, новейшей литературой в марксистской традиции, с реальным возрождением марксистской литературы во всем мире. И это не удивительно в связи с мировыми проблемами. Интересно, что с усилением неолиберализма в 1980-х годах Маркс был отправлен на свалку. А потом он вернулся, потому что вернулись и кризисы капитализма, и снова у нас возникли описанные Марксом проблемы, действительно серьёзные проблемы, на которые у либеральной социальной науки нет ответов. По крайней мере, на мой взгляд.

— *Хорошо. Давайте обратимся к термину «глобализация». Как дискуссия вокруг глобализации изменилась с тех пор, как эта тема впервые появилась в дискурсе? Что происходит на данный момент?*

— Дискурс глобализации имеет несколько версий. Можно сказать, что в начале 1990-х, когда появились работы о конце истории и мире без границ и т. д., и т. п., в дискурсе преобладала консервативная трактовка глобализации, *чествование* глобализации: все проблемы прошлого постепенно отступают, а нас ожидает мир мобильности и свободы, мир без границ. На мой взгляд, эта оптимистичная версия либерального дискурса глобализации крайне сомнительна. На самом деле это попытка прикрыть ширмой некоторые из постоянных проблем глобального капитализма. Если сделать подсчёты упоминаний слова «глобализация» в ресурсе вроде Web of Science³, можно заметить огромный рост упоминания в СМИ этого термина и снижение упоминания такого термина, как «империализм». Следовательно, более критические термины, описывающие образ и форму капиталистической мировой системы, становятся маргинальными, поскольку дискурс глобализации имеет оптимистичную, инклюзивную форму. Думаю, что именно такое значение глобализация приобрела в 1990-х гг. Но, разумеется, потом, с развитием альтерглобализационных движений и альтерглобализационной политики... Здесь мне вспоминаются события в Сиэтле в 1999 г., когда во время встречи руководства Всемирной торговой организации (ВТО) начались массовые акции протеста. Такого рода события, а также развитие Всемирного социального форума (ВСФ) в первом десятилетии XXI века начинают оспаривать либеральный дискурс глобализации, так что у нас появляется более сложный образ — глобализация как борьба. Существует «глобализация сверху» — проект неолиберальной глобализации, как его часто называют. Также есть «глобализация снизу», и именно там существуют возможности для изменений.

— *Вы имеете в виду некоторый культурный обмен?*

— Нет. Я имею в виду развитие общественных движений, которые бросают настоящий вызов капиталистической глобализации и управляющим структурам глобализации капитала, таким как ВТО. А также тенденцию проведения протестных акций, выражение несогласия руководящим органам во время различных встреч мировой элиты. И негосударственные, общественные организации, и общественные движения начинают организовывать собственные — параллельные — заседания, чтобы сказать: «Мы говорим от имени большинства населения мира, а не элиты, которая, по сути, останется приверженной неолиберальной парадигме, что бы ни случилось». Сейчас поэтому, как мне кажется, смысл глобализации вызывает гораздо больше споров, чем прежде. Она уже рассматривается не как своего рода технократический или автоматический процесс, а всё в большей степени как соперничество, борьба, как создание будущего. Я не думаю, что кто-то будет спорить с тем, что глобализация — это всерьёз и надолго: мы живём в глобализованном мире. Но что это такое, что это за мир?

— *Насколько мне известно, многие Ваши исследования посвящены корпорациям. Скажите, пожалуйста, в Ваших работах по корпорациям есть отличия от чисто организационных исследований в традиционной социологии организаций?*

— Скажем так: я всегда применял классовый подход в своих исследованиях организаций. В частности, корпорации интересны мне прежде всего в качестве сосредоточения силы капиталистического класса, и я размышляю над тем, как структура власти в корпорации соотносится с формированием классов, с формированием капиталистического класса, а также других классов: например, промежуточного, управленческого класса, менеджеров среднего звена, которые на самом деле не являются частью капиталистического класса, но крайне важны для функционирования корпораций. Однако в большинстве своих исследований корпораций я рассматриваю самые верхние слои корпоративного менеджмента (особенно, советы директоров) и пытаюсь проследить сетевые связи этих советов директоров, которые

³ См. URL: <http://thomsonreuters.com/web-of-science/>

являются окном в социальную организацию корпоративной власти и корпоративных элит. И в самой последней своей работе я рассмотрел это на транснациональном уровне — на примере крупнейших корпораций в мире — и попытался проследить международные сетевые связи в элитарных кругах.

— *К примеру, Вы изучаете переплетённые директораты. Как я понимаю, этот термин заимствован из классической социологии организаций. Прав ли я, утверждая, что с организационными исследованиями у Вас сходная методология, но разные цели исследований?*

— Да, определённо.

— *Значит, схожие методы, но разные цели?*

— Думаю, вполне можно так сказать. В большинстве моих исследований корпораций используется довольно стандартный сетевой анализ, очень тщательно составляются списки директоров, определяются точки переплетения, а далее следует очень обширный анализ, чтобы показать, как эти сети пространственно распределены или какие отношения между, скажем, промышленным и финансовым капиталами могут быть отражены в этих переплетённых директоратах. Но методология и методы, которые я использую, достаточно стандартны.

— *И последний вопрос, поскольку у нас остаётся мало времени. В некоторых Ваших работах речь идёт о транснациональном капиталистическом классе. Чем он отличается от класса в его классическом понимании — марксистском, веберовском? Что такое транснациональный капиталистический класс, какие черты его определяют, каковы его отличия от классического определения класса?*

— Да, это хороший вопрос, и по нему как раз развернулась дискуссия в последнем номере журнала «Critical Sociology». В этой дискуссии я участвую вместе с моим коллегой Уильямом Робинсоном (William Robinson), который также довольно много писал на эту тему. И взгляд Робинсона несколько отличается от моего. В книге «The Making of a Transnational Capitalist Class» («Создание транснационального капиталистического класса») [Carroll et al. 2010] я утверждаю, что эти транснациональные сети (сети представителей элит) неуклонно расширяются, особенно в Европе. Они становятся всё плотнее. Безусловно, это формирование европейского капиталистического класса. Я выяснил, что капиталистические лидеры Европы социально интегрированы друг с другом, они живут в одном и том же мире. Таким образом, в веберовском смысле они действительно имеют сродство друг с другом и в культурно-политическом смысле, несомненно, образуют европейский капиталистический класс. Естественно, это не означает, что между ними нет разногласий, и в целом транснациональный капиталистический класс скреплён гораздо более слабыми узами, чем принято считать в классическом — марксистском или веберовском — смысле. Собственно, мы можем говорить о европейско-североамериканском объединении, которое восходит к эпохе после Второй мировой войны, старому покровительству Америки над Европой и увеличению взаимных инвестиций.

— *А Япония?*

— Япония становится частью этого процесса, но связи на уровне элит пока относительно слабы, отчасти из-за языковых различий, из-за географического расположения — Япония так удалена от Европы и Соединённых Штатов! К этому стоит прибавить особые модели корпоративного управления в Японии, благодаря которым японский капитал в меньшей степени подвержен вовлечению в транснациональные сети корпоративных элит. В классическом варианте в японских советах директоров не было никаких чисто внешних членов, которые выражали бы интересы, скажем, американской корпорации, и т. д. Таким образом, японские корпоративные капиталисты незначительно вовлечены в этот процесс, однако они

всё-таки становятся участниками транснационального капиталистического класса через другой слой социальной организации. Это группы политического планирования, такие как Трёхсторонняя комиссия (Trilateral Commission). В качестве одного из процессов формирования класса транснациональный капиталистический класс развивает организационные формы для выработки консенсуса, общих взглядов на то, каким должно быть будущее. Существует ряд групп, сформировавшихся в XX веке, которые в дополнение к переплетённым директоратам формируют и определённое политическое измерение данной социальной организации. И директора японских корпораций достаточно активно участвуют в Трёхсторонней комиссии. Используя этот канал, они встречаются с европейскими и американскими бизнес-лидерами. Итак, мы видим формирование элиты в рамках этой триады. Таков один из ключевых аспектов создания транснационального капиталистического класса. Среди участников глобальной корпоративной элиты пока всего лишь несколько представителей с глобального Юга, из таких стран, как Мексика, и не так много участников из Китая. Но это может измениться в ближайшие годы. Мои собственные данные для этого исследования оканчиваются 2007 г, так что даже за последние пять лет там могли произойти некоторые изменения.

— *Значит, Вам нужно написать продолжение.*

— Да, такого рода исследования должны обновляться время от времени.

— *А существуют ли противоречия между классовыми интересами и конкуренцией, поскольку все представители транснационального капиталистического класса являются предпринимателями и должны конкурировать друг с другом, но в то же время они имеют схожие интересы, классовые интересы?*

— Это очень хороший вопрос. Мой собственный аргумент заключается в том, что транснациональный капиталистический класс является слабым образованием. Всякого рода теории заговора гласят: «Они все вместе, все они объединены». Я думаю, это не совсем верно. Мне кажется, он (транснациональный капиталистический класс. — А. К.) действительно существует, но это слабое образование, и внутри него есть множество противоречий помимо тех, о которых Вы говорите; например, региональные противоречия, как те, которые сейчас переживает ЕС, то есть противоречия внутри ЕС. Так что это не «одна большая счастливая семья». Тот факт, что капитализм неизбежно предполагает конкуренцию между капиталистами, означает, что капиталисты всегда следят друг за другом. И, поскольку между ними нет 100%-го доверия друг другу, это действительно создаёт проблемы. Это жизненный факт для капиталистов. И они должны создавать социальные формы, которые смогут развивать доверие и общие представления, что не всегда легко сделать, особенно в периоды кризисов, когда отношения становятся всё больше похожи на игру с нулевой суммой. Некоторые капиталисты в условиях кризиса терпят убытки, но другие могут преуспеть. В своей книге я утверждаю, что транснациональный капиталистический класс находится в процессе формирования, но он ещё не сформировался. Вот почему она и называется «Создание транснационального капиталистического класса». Этот класс ещё не полностью сформировался, но уже заметны попытки его создания.

— *Как Вы думаете, транснациональный капиталистический класс — явление только нашего времени? Или нет? Может быть, он имеет долгую историю, равную истории самого капитализма? Поланьи в первой главе своей книги «The Great Transformation...» («Великая трансформация...») [Polanyi 2001] утверждает, что сто лет мира стали возможны отчасти из-за финансистов и банкиров в разных странах, которые хотели сохранить мир. Так что некоторые транснациональные сети существовали и в те времена.*

— Да, думаю, это верно. Не могу утверждать, что хорошо разбираюсь в ранней истории, но Вы абсолютно правы в том, что эти транснациональные сети своими корнями уходят в прошлое. Сейчас

это гораздо более плотная сеть; ныне национальные границы пересекают намного большие объёмы капитала, чем когда-либо прежде. Если вернуться к Марксу и марксизму, то я полагаю, что мы живём в мире, организованном на основе капиталистического способа производства, что исторически беспрецедентно. Это новая ситуация. Конечно, потоки капитала, банкиры и другие ключевые агенты капитализма, координирующие события в мировом масштабе, существуют уже довольно давно. Но по сравнению с более ранней историей это качественный переход к чему-то другому, что гораздо более, так сказать, транснационализировано (*transnationalized*).

— Так Вы думаете, что постмодернисты полностью заблуждаются?

— В чём именно?

— Вы говорили о капитализме, который в своих основополагающих чертах остался тем же, каким сложился исторически. А они утверждают, что наш мир полностью изменился по сравнению с тем, что было раньше.

— Думаю, если под постмодернизмом Вы подразумеваете именно это, то, как мне кажется, такая позиция ошибочна. Но можно отметить достаточно много интересных моментов с точки зрения развития постмодернистских культурных форм: информационную революцию, то, как эти изменения в производительных силах меняют человеческое восприятие мира, формы и образы, принимаемые товарами, например, iPhone. Именно благодаря конкуренции между капиталистами, которая постоянно требует новых производственных процессов, новых технологий, капитализм следует воспринимать как вероятно динамичный способ производства.

— Это тот же самый способ производства?

— Я сказал бы, что это тот же способ производства на определённом уровне абстракции, но в то же время его содержание меняется, и происходит это быстро, особенно сегодня. Однако, как мне кажется, основные проблемы капитализма, существовавшие ещё в XIX веке, по-прежнему актуальны и в XXI веке. И, как я уже говорил, ключевыми проблемами на самом деле являются экономическая поляризация, или классовое неравенство, и всё более разрушительное для экологии развитие. Мне кажется, что, если у нас нет критического взгляда на капитализм, мы, вероятно, не совсем понимаем, как глубоко эти проблемы связаны с определённым образом жизни, капиталистическим образом жизни. Даже со всеми нашими высокими технологиями и другими современными культурными элементами жизни это всё ещё капиталистический способ производства.

— Спасибо Вам большое! Мне кажется, нам пора идти на пленарное заседание.

Беседовал Александр Куракин.
Москва, НИУ ВШЭ, 27 октября 2012 г.

Основные работы У. Кэрролла

Carroll W. K. (ed.) 1997. *Organizing Dissent: Contemporary Social Movements in Theory and Practice*. Secocnd Edition. Toronto: Garamond Press.

Carroll W. K. 1986. *Corporate Power and Canadian Capitalism*. Vancouver: University of British Columbia Press.

- Carroll W. K. 2004. *Corporate Power in a Globalizing World*. Toronto: Oxford University Press.
- Carroll W. K. 2004. *Critical Strategies for Social Research*. Toronto: Canadian Scholars' Press.
- Carroll W. K., Atasoy Y. 2003. *Global Shaping and its Alternatives*. Toronto: Garamond Press.
- Carroll W. K., Christiansen-Ruffman L., Currie R. F., Harrison D. (eds) 1992. *Fragile Truths: 25 Years of Sociology and Anthropology in Canada*. Ottawa: Carleton University Press.
- Carroll W. K. et al. 2010. *The Making of a Transnational Capitalist Class: Corporate Power in the Twenty-First Century*. New York: Zed Books.
- Hackett R., Carroll W. K. 2006. *Remaking Media: The Struggle to Democratize Public Communication*. London: Routledge.

Литература

- Carroll W. K. et al. 2010. *The Making of a Transnational Capitalist Class: Corporate Power in the Twenty-First Century*. New York: Zed Books.
- Lash S., Urry J. 1987. *The End of Organized Capitalism*. Madison: University of Wisconsin Press.
- Polanyi K. 2001. *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. Boston, MA: Beacon Press Pa. См. также: Поланьи К. 2002. Великая трансформация. Политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алетейя.

INTERVIEW

W. Carroll

The Basic Issues of Capitalism in the XIX Century are Still Vital in the XXI Century

CARROLL, William —
Professor of Sociology,
Department of Sociology,
University of Victoria;
President, Economy
and Society, Research
Committee 02
International Sociological
Association. Address: A338
Cornett Building, Box 3050
Victoria BC Canada V8W
3P5.

Email: wcarroll@uvic.ca

Abstract

William Carroll, Professor of Sociology at University of Victoria, was interviewed during the conference “Embeddedness and Beyond: Do Sociological Theories meet Economic Realities?” in Moscow (October 25–28, 2012), where Carroll chaired a section of mini-conference “Capitalist Globalization and Its Alternatives” and at the same time presented his research project entitled “Embedding Postcapitalist Alternatives: The Global Network of Alternative Knowledge Production and Mobilization”.

In his interview Carroll disserts upon postcapitalism as a possible way for moving away from class society towards economic democracy, as well as upon opportunities and consequences of that move; moreover, capitalist mode of production, income polarization and current environmental problems are criticized in reference to global world.

According to Carroll today’s capitalist society is not democratic in its full meaning, because democracy represents a kind of autocracy that is market mediated, and society is differentiated by its income in proportion 1 : 99%. The second important question of capitalism is ecology issue, implying that capitalist mode of production necessarily requires endless grow, while our resources are limited. At the same time, the problems of capitalism dated by the XIX century are still of immediate interest.

From Carol’s perspective globalization process has played a significant role in formation of a transnational capitalist class, based on the higher-density networks of corporate and managerial elites. Despite the existence of other historical examples of such networking, transnational capitalist class represents a brand new formation, far more transnationalized and accumulating greater capital flows and greater political planning possibilities. At the same time, connections and ties within transnational capitalist class are weakened by competition among members as well as lack of trust. However, this inter-capitalist competition justifies capitalism as a quite dynamic mode of production.

Keywords: capitalism; postcapitalism; democracy; transnational capitalist class; globalization; Karl Marx; social movements; corporations.

References

- Carroll W. K. Carson C., Fennema M., Heemskerk E., Sapinski J. P. (2010) *The Making of a Transnational Capitalist Class: Corporate Power in the Twenty-First Century*, New York: Zed Books.
- Lash S., Urry J. (1987) *The End of Organized Capitalism*, Madison: University of Wisconsin Press.
- Polanyi K. (2001) *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*, Boston, MA: Beacon Press Pa.

НОВЫЕ ТЕКСТЫ

С. С. Ярошенко

«Женская работа» и личное благополучие: технологии исключения в постсоветской России



ЯРОШЕНКО Светлана Сергеевна — кандидат социологических наук, доцент кафедры сравнительной социологии Санкт-Петербургского государственного университета.

Адрес: 193060, Россия, г. Санкт-Петербург, ул. Смольного, д. 1/3, 9-й подъезд.

Email:

svetayaroshenko@gmail.com

В статье на основании данных пяти волн лонгитюдного качественного исследования, проведённого в 1999–2010 гг. в одном из регионов России среди людей, официально признанных бедными, анализируются особенности положения женщин на рынке труда и специфика их стратегий занятости. Доказывается, что в условиях формирования рыночной экономики обслуживания сокращаются возможности женщин управлять жизненной ситуацией с помощью работы, а принятие ими норм «универсального работника» не гарантирует высоких доходов и не компенсирует издержек, связанных с отказом от заботы о других. Меняется гендерный режим исключения, или механизм патриархатного доминирования, то есть происходит ограничение доступа к ключевым ресурсам, необходимым для восходящей мобильности. В советский период специальная поддержка женщин стимулировала их включение в сферу занятости и минимизировала влияние половых различий на трудовую карьеру. В то же время происходила сегрегация женщин в отраслях социального воспроизводства и сохранялась ответственность женщин за ведение домашнего хозяйства. В рыночных условиях особая позиция женщин в сфере производства и домохозяйства, в основании которой лежит забота о других, становится ресурсом выживания и источником извлечения прибыли.

Ключевые слова: «женская работа»; забота; гендерный режим исключения; благополучие; социальная трансформация; постсоветская Россия.

Вопрос о том, чего хотят российские женщины и в какой мере то, что они делают, совпадает с их желаниями, приобретает особую актуальность в свете социальных изменений последних двух десятилетий, а именно в связи с глобализацией рыночных отношений, реструктуризацией экономики и сворачиванием социальных гарантий, изменением жизненных приоритетов и ценностей. Россия не является исключением и наряду с другими странами Европы и Америки переживает «вторую великую трансформацию» [Burawoy 2000]. И если первая трансформация была связана с переходом к индустриальному обществу [Поланьи 2002], то вторая — к постиндустриальному, в котором признаются уже нематериальные ценности самореализации и самовыражения [Инглхарт 2010]. То, как нынешний переход отразится на благополучии и изменит существующее неравенство, есть предмет широких научных дискуссий. В данной статье я затрону лишь ту из сторон, что связана с влиянием на личное благополучие разделения труда по полу и представлений о том, что должны делать мужчины и женщины в новых

условиях. И особое внимание уделю тому, каким образом в российском рыночном обществе вознаграждается труд женщин¹.

Цель статьи: на основании данных пяти волн лонгитюдного качественного исследования, проведённого в 1999–2010 гг. в одном из регионов России среди людей, официально признанных бедными, проанализировать особенности положения женщин на рынке труда и специфику их *стратегий* (устойчивых практик) занятости. Сначала я рассмотрю, в какой мере эти стратегии связаны с представлениями о «хорошей» работе, затем то, какие возможности и ограничения существуют в их реализации и, наконец, в достижении материального благополучия.

Информационная база: глубинные фокусированные интервью с теми, кто испытывал проблемы на рынке труда, не смог самостоятельно решить материальные затруднения и обратился в 1998 г. в социальные службы за помощью. Среди зарегистрированных в качестве нуждающихся были отобраны 30 мужчин и 30 женщин моложе и старше 35 лет, у половины из которых нет высшего образования. В течение 1999–2001 гг. два раза в год с ними проводились глубинные фокусированные интервью согласно путеводителю, включающему два основных блока вопросов о поведении на рынке труда, а также о ситуации в домохозяйстве (бюджет и распределение обязанностей). В дополнение к транскрипции интервью некоторые ответы респондентов были формализованы и занесены в базу SPSS. Всего за этот период были реализованы четыре волны качественного социологического исследования. Спустя почти 10 лет, в 2010 г., мы снова вернулись к нашим информантам, чтобы узнать об изменениях. В ходе пятой волны были найдены 39 информантов из первоначальной выборки (19 мужчин и 21 женщина). На основании интервью с 21 женщиной я рассматриваю то, как изменились стратегии занятости женщин и как им удаётся решать материальные проблемы семьи и вопросы личного благополучия с помощью работы². Текстовые данные каждой волны анализировались с помощью программы ATLAS, а также с применением базы формализованных в SPSS ответов. При упоминании респондентов в тексте использован код из трёх цифр: первая — регион, вторая — номер интервью; третья — стадия исследования, на которой снималась информация.

Основной тезис, выносимый на обсуждение, заключается в том, что в практиках занятости женщин отражаются особенности формирования в России рыночной экономики обслуживания, в которой товарно-денежные отношения распространяются на сферу социального воспроизводства, прежде регулируемую социальными нормами и институциональными правилами. Нематериальные составляющие деятельности по поддержанию социальных связей и заботы о других используются для компенсации и оправдания низкой заработной платы. В результате в стратегиях решения конфликта между трудовым вкладом и его вознаграждением выстраивается неравный обмен в пользу тех, кто ориентирован на личное благополучие и получение коммерческой выгоды, в силу приписывания им «культурного» превосходства, скрывающего институциональный механизм исключения. Данный механизм состоит из образца «личного благополучия», сформированного по правилам, игнорирующим особенности позиций и интересов заботящихся, позволяющим привилегированным группам определять условия эксплуатации их деятельности по поддержанию отношений и сообщества. Сфера автономной субъектной реализации в социально ориентированной деятельности (по поддержанию социальных связей, эмоциональной близости, по уходу, заботе и передаче определённых ценностей) сокращается и становится

¹ Я признательна всем, кто принимал участие в обсуждении статьи, и особенно — Татьяне Лыткиной, Астрид Шорн и Диане Оскорбиной за критику и поддержку.

² Исследование среди этой категории проводилось в рамках проекта «Гендерные различия стратегий занятости». Зарегистрированные бедные были одной из четырёх групп респондентов, отобранных в начале исследования по признаку сложных ситуаций, с которыми они сталкиваются на рынке труда: работники депрессивных предприятий (Москва); зарегистрированные безработные (Самара); новички на рынке труда, окончившие университет и техникум (Ульяновск). Более подробно описание методики проведения исследования см.: [Ashwin 2006: 1–31].

полем реализации избирательных стратегий управления воспроизводительными силами (через политики управления бедностью и сексуальностью).

Рынок, сервисная экономика и избирательная социальная политика

Реструктуризация экономики постсоветской России и либеральные рыночные реформы проходили под знаком ликвидации убыточных производств, приватизации государственных предприятий и создания рыночного сектора экономики. Фактически сократилась сфера промышленности, место преимущественной занятости мужчин, и расширилась сфера услуг, преимущественная сфера занятости женщин: торговля, образование, медицина, социальное обслуживание. Развивается сервисная экономика, однако заработная плата занятых в ней остаётся низкой, равно как и престиж деятельности, связанной с поддержанием социальных отношений, с работой в сфере социального воспроизводства.

Одновременно меняются качество занятости и само представление о труде. С одной стороны, сокращаются стабильные рабочие места с гарантиями и привилегиями, принятыми и распространёнными при советском — фордистском, индустриальном — режиме производства. С другой стороны, расширяются рыночный сектор услуг, предпринимательство и самозанятость, в которых более высокие доходы обусловлены интенсивностью труда и минимальными гарантиями. Всё больше ценится труд, приносящий доходы, а высокая оплата связывается с профессионализмом, настойчивостью и предприимчивостью. Однако остаётся открытым вопрос о том, как эти изменения учитывают специфику сложившегося разделения труда, влияют на благополучие и в целом на возможности самореализации мужчин и женщин.

Наконец, меняется социальная политика, в которой акцент делается на личную ответственность за благополучие и адресную (избирательную) социальную поддержку наиболее нуждающихся. Однако это не решает проблему низкого уровня жизни семей с детьми и сохранения работающих бедных. И в целом действующая социальная политика слабо влияет на выравнивание жизненных шансов и преодоление социального неравенства³.

Гендерное измерение социальных последствий рыночной трансформации фиксируют данные статистики⁴ и результаты экспертизы социально-экономического развития России. В начале 2000-х гг. консультанты Всемирного банка опасались феминизации бедности в России [Прокофьева et al. 2000]. Спустя 10 лет экономической стабилизации теперь уже правительственные эксперты, вырабатывающие и «корректирующие» стратегию развития России до 2020 г., высказались об угрозе «люмпенизации» мужской части трудоспособного населения [Стратегия-2020: 320]⁵. Такой разброс в прогнозах свидетельствует как о значимом влиянии рынка на возможности мужчин и женщин, так и о разногласиях сре-

³ Уровень социального неравенства, который измеряется коэффициентом Джини, варьирующимся от 0 (при равномерном распределении доходов) до 1 (в случае крайней поляризации), увеличился с 0,260 (1991 г.) до 0,421 (2010 г.); см.: URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_13_p/Main.htm

⁴ Уровень гендерного неравенства остается высоким, хотя и наметилась тенденция к некоторому его снижению; см.: Данные Всемирного экономического форума (URL: <http://www.weforum.org/issues/global-gender-gap>). При этом сохраняется высокая разница в оплате труда мужчин и женщин [Женщины и мужчины в России 2002; 2012], а также дифференциация в оплате труда по видам экономической деятельности: отношение среднемесячной заработной платы в образовании и здравоохранении (в областях социального воспроизводства) к среднероссийскому уровню в 1980 г. составляло около 80%, в 2000 г. — около 60%, а в 2010 г. — около 70% [Коровкин, Королёв 2002: 90; Труд и занятость в России — 2011].

⁵ «В 2009 г. из числа экономически неактивного населения 6,3 млн мужчин трудоспособного возраста не выражали желания работать против 5,9 млн в 2000 г. Эта проблема затрагивает прежде всего мужчин 20–24 лет, а также лиц обоего пола старше 50 лет. Развитие данной тенденции чревато ростом числа получателей трансфертов и люмпенизированного населения» (выдержки из доклада «Новая модель роста — новая социальная политика» и комментарии к ним см.: [Письменная 2011а; 2011б]).

ди экспертов по поводу направлений этого влияния. Несмотря на разницу в диагнозах и явную политическую ангажированность, эксперты сходятся во мнении о распространении или сохранении бедности в семьях с детьми и среди работающих. Варианты решения данной проблемы предлагаются разные: от повышения пособия на детей при усилении адресности социальной помощи и разнообразия форм занятости [Стратегия-2020: 317] до повышения производительности труда и создания внесемейного сектора социальных услуг по уходу за детьми и нетрудоспособными [Гонтмахер et al. 2011: 167–168]. При этом работа (*эффективный труд с достойной заработной платой и высокой квалификацией*) признается важным условием благополучия, а создание среднего класса, или класса «креативных профессионалов», — стратегической задачей «новой социальной политики» грядущего постиндустриального общества [Гонтмахер et al. 2011: 54–63, 150]. Если общая заинтересованность в экономическом росте с сокращением расходов на социальную сферу очевидна, то основания и тем более перспективы подобного гендерно нейтрального решения текущего социального вопроса остаются туманными.

Вторая социальная трансформация, исключение и эмансипация

Теория, в том числе и теория феминизма, не даёт надёжных объяснений последствий очередной рыночной трансформации и того, как она отразится на благополучии и общественном устройстве. В интерпретациях происходящих изменений всё чаще встречаются отсылки к известной работе К. Полаanyi «Великая трансформация...», описывающей разрушительное влияние нерегулируемого рынка на общество XIX века [Полаanyi 2002]. Существуют различные реконструкции и деконструкции этой классической работы [Буравой 2000; Капелюшников 2005]. В данной статье я обращаюсь к её феминистской критике [Fraser 2011], где подчёркивается потенциал, содержащийся в признании неизбежной защиты общества от рынка и в обосновании необходимости его регулирования. Новый виток рыночного развития ведёт к распространению товарных отношений на нематериальные формы труда, связанные с сочувствием, заботой, поддержанием социальных связей, а значит, к освобождению от прежних моральных и социальных обязательств. Это неизбежно предполагает, с одной стороны, защитную реакцию общества, а с другой — запрос на эмансипацию, в том числе на критику неравного вознаграждения различий и сопротивление доминированию не только в экономике, но и в обществе, поэтому и выдвигается тезис: «Нет защиты без эмансипации». Однако остаётся неясным, как защитные реакции сочетаются с эмансипационной активностью по преобразованию общественного устройства, в какой момент и при каких условиях одни переходят в другие, а когда ведут к разрушению социальных связей и исключению⁶.

Эти общие положения задают ориентиры для интерпретации текущей теоретической дискуссии среди социологов по поводу влияния рынка на возможности мужчин и женщин и, соответственно, на вектор социальной и гендерной трансформации в бывших социалистических странах. В дискуссии можно выделить три подхода в зависимости от понимания действующих механизмов доминирования, исключения и способов их регулирования.

Исследователи, придерживающиеся первого подхода, приходят к выводу о том, что именно формы регулирования, а не рынок или степень экономического развития, определяют возможности карьеры

⁶ К. Полаanyi отмечал наличие многочисленных и разнообразных защит от разрушительного влияния рынка на общество: от перенесения ответственности за содержание работников с работодателя на сообщество (религиозный приход) до профсоюзного движения и тоталитарных режимов. По его мнению, только те способы защиты, которые погружены в общую культуру и связаны с интересами всего общества, позволяют контролировать негативные социальные последствия, вызванные нерегулируемым рынком [Полаanyi 2002: 169–182]. Н. Фрезер критикует подобную идеализацию способов защиты в обществе, считает их также иерархически упорядоченными и доказывает, что причины доминирования кроются в преимущественном доступе некоторых групп к средствам интерпретации, общения и производству культурных значений, которые представляются как универсальные, хотя выражают опыт, интересы и ценности господствующих групп, потому исследовательница делает упор на эмансипационных стратегиях, противодействующих иерархиям не только в рынке, но и в обществе [Fraser 2011].

женщин постсоциалистических стран [Fodor 2004]. Через сравнение карьерных достижений женщин разных социальных систем (капиталистической и социалистической) учёные обращают внимание на специфические *механизмы* патриархатного доминирования (то есть систематического преимущества мужчин над женщинами), которые действуют в обеих системах.

Капиталистический проект эмансипации встроен в процессы экономического и культурного исключения женщин: они могут добиваться карьеры через принятие норм «идеального работника», сконструированного по мужскому образцу и предполагающего воздержание от репродуктивных обязанностей⁷. Такой способ карьерного продвижения доступен женщинам с высокой классово-позицией (то есть с высоким экономическим капиталом) и при получении ими образования (иначе говоря, с повышением культурного капитала). Социалистический проект эмансипации, напротив, предполагал специальную поддержку женщин и определённые стимулы для карьерного роста, но ограничивал их мобильность в высокие должностные позиции (номенклатуру) через членство в правящей партии. Отсюда делается вывод о том, что капиталистическая система сопряжена с экономическим и культурным исключением женщин, а социалистическая — с политическим. Категория «исключение», или ограничение доступа к ключевым ресурсам, необходимым для социального продвижения, характеризует специфику патриархатного доминирования в различных социальных контекстах. Вовлечение женщин в сферу оплачиваемой занятости и их карьерные достижения рассматриваются в качестве одного из элементов эмансипационного проекта, укоренённого в конкретных материальных условиях. По этому критерию позитивный эффект социалистического эмансипационного проекта оказывается выше, и его предлагается учесть при анализе и регулировании современного рынка труда. Однако остаётся неясным, как предоставление особых условий занятости ведёт к сегрегации и ограничению влияния женщин⁸. Не принимается во внимание и то, что не все женщины хотели работать и делать карьеру в сфере оплачиваемой занятости⁹ и советская эмансипация также граничила с игнорированием опыта женщин по совмещению работы с домашними обязанностями [Ярошенко 2011].

Второй подход представлен концепцией феминизации бедности и исходит из идеи положительного влияния рынка на материальное благополучие, которое может сдерживаться классификационными войнами вокруг гендера [Emigh, Fodor, Szelenyi 1999; Emigh, Szelenyi 2001: 4–12]. Таким образом, феминизация бедности происходит тогда, когда женщины преобладают среди бедных, и это объясняется биологическими, а не социальными причинами. Бедность феминизируется и рассматривается как естественное состояние, например, для «молодых многодетных женщин с низким уровнем интеллекта» [Emigh, Szelenyi 2001: 7]. Часто такие представления поддерживаются мнением о биологической заданности роли женщины, связанной с рождением и воспитанием детей. Делая акцент на культурной составляющей неравенства, авторы концепции феминизации бедности абсолютизируют внешнее влияние классификаций и не учитывают защитные реакции тех, кто является их объектом. Ограничен анализ причин, по которым пол (физические различия) и определённый опыт проживания становятся в условиях рынка источником экономической несостоятельности и ограничения свободы. Но особенно интересно то, что данная концепция не подтверждается фактами о постсоветских трансформациях: статистика и опросы не демонстрируют значимого преобладания женщин среди бедных в постсоциалистических странах, хотя и наблюдается разница в опыте проживания и «производства»

⁷ С критикой неприемлемости такого сценария в силу специфических предпочтений среди женщин выступила К. Хаким [Hakim 1995], позицию и аргументы которой оспаривают исследователи, доказывающие приоритет условий, а не предпочтений [Crompton, Harris 1998].

⁸ Феминистская теория исторического материализма предлагает для ответа на данный вопрос сконцентрировать внимание на изучении способов производства жизни и соответственно на политиках сексуальности, организации сексуальных отношений и любви [Jonasdottir 1988; Lykke 2008].

⁹ В СССР в конце 1970-х гг. образованные женщины из диссидентской среды выступили с радикальной критикой советского эмансипационного проекта и предложили признать материнский труд работой.

бедности. Мужчины без работы или с низкой заработной платой чаще испытывают гендерный стыд из-за неспособности обеспечить семью, несоответствия представлениям о гегемонной маскулинности и неспособности в полной мере участвовать в новом, более «современном» обществе. Женщины, напротив, хотя и испытывают ряд лишений, легче принимают на себя роль «заботящихся», не ощущая конфликта с тем, что рассматривается как «современный» идеал женственности [Fodor 2006]. Иными словами, есть некоторые признаки социального исключения и выстраивания дистанции на основании распространённых представлений о мужественности и женственности. Однако исход классификационной борьбы, в том числе вклад в неё не только гендерных, но и «половых» различий, равно как защитных реакций «снизу», остаётся неясным и, более того, противоположным ожиданиям: чаще социально исключёнными оказываются мужчины, а не женщины.

Сторонники третьего подхода проводят сравнение между разными выгодами, которые получают женщины высшего и среднего классов на фоне представительниц низшего социального слоя. Речь идёт об избирательном влиянии рынка: коммерциализация и профессионализация «заботы», распространение наёмного труда в сфере быта, в частности, ведут к неравному распределению преимуществ: эмансипация (в смысле освобождения от домашних забот женщин в средних и высших слоях) происходит за счёт женщин, которые оказываются внизу экономической стратификации [Hochschild 2005; Здравомыслова 2010]. Более того, доказывается, что женщины среднего класса предпочитают сами управлять своей жизненной ситуацией и не нуждаются в государственной поддержке, недостаточной для покрытия всех расходов, связанных с рождением и воспитанием детей [Бороздина, Здравомыслова, Тёмкина 2011]. И в этом случае тоже не принимается во внимание весь спектр причин, позволяющих женщинам среднего класса быть «прагматичными и рациональными», а также игнорируются предпочтения, стратегии эмансипации и достижения экономической стабильности, вырабатываемые в других социальных стратах. В целом переоценивается значение коммерциализации сферы социальных услуг и возможностей карьеры женщин в условиях саморегулирующегося либерального рынка. Успешная женщина представляется освобождённой домохозяйкой, независимой от быта и стереотипов. Такой подход вновь представляет только одну сторону и не учитывает эффекта защитных практик. В итоге такая позиция не является эмансипационной, поскольку не ориентирована на поиск согласования разных позиций и создание общего интереса.

Таким образом, исследователями признаётся, что рынок стимулирует занятость и экономические притязания женщин. Однако успех женщин на рынке труда связан с отказом от социально ориентированной деятельности, в том числе от репродуктивных обязанностей, либо путём принятия норм «универсального работника», либо через перенесение этой работы на плечи государства или ниже стоящих по положению в обществе женщин. Не вызывает сомнений тезис о том, что социалистический проект эмансипации повышал возможности карьеры среди женщин, но спорна его оценка в части учёта интересов женщин и их опыта решения проблем. В целом не ясно, как повседневный (низовой) активизм меняет действующие структуры неравенств. Несмотря на возрастающее внимание исследователей к культурным предпочтениям и индивидуальным выборам, остаётся дискуссионным то, в какой мере принятые решения, в частности сохранение высокой занятости среди женщин, были результатом свободного выбора, а в какой мере являлись вынужденным шагом. Также нет согласия по поводу того, кому (каким социальным классам) доступна свобода выбора в условиях экономической реструктуризации. Наконец, противоречивы оценки влияния рынка на самочувствие и благополучие женщин.

Феномен «женской работы» в гендерном режиме исключения

Далее я доказываю, что рыночная трансформация усилила гендерный режим¹⁰ социального исключения, а именно вытеснение на социальное дно, институционально организованное исходя из *преоб-*

¹⁰ Гендерный режим, или способ патриархатного доминирования, — институциональная регуляция жизнедеятельности и распределения ответственности за благополучие.

ладающих представлений о том, что должны делать в обществе мужчины и женщины¹¹. И основанием для исключения становится отношение к обслуживаемому «одомашненному» труду, который чаще всего выполнялся и выполняется женщинами¹². Для характеристики особого отношения к труду такого рода я использую термин «женская работа». В широком смысле это категория, которая представляет социально ориентированную деятельность (по социальному воспроизводству), связанную с заботой о других, поддержанием социальных связей и передачей определённых ценностей. В узком смысле это термин, обозначающий специфику данной деятельности, исторически определяемой как работу с низким статусом, низкооплачиваемую и «непроизводительную»¹³.

Одни исследователи считают, что низкая значимость этих видов деятельности — результат культурных предубеждений и приписывания их исключительно женщинам [Emigh, Fodor, Szelenyi 1999; Steinberg, Figart 1999; Emigh, Szelenyi 2001]. Другие доказывают, что такие действия, ориентированные на производство «общего блага», создают преимущества, из которых сложно извлекать прибыль [England 2005: 385–389]. В обоих случаях предполагается, что эти виды труда вознаграждаются обществом, и низкая заработная плата лишь косвенное тому подтверждение. Я полагаю, что в целом оправдание низкой оплаты труда в сфере социального воспроизводства нематериальными формами вознаграждения (общественной защитой, сочувствием или жалостью) — это часть механизма исключения. Труд является условием благополучия и жизнеобеспечения, поэтому экономическое «наказание» определённой трудовой деятельности ведёт к принижению социального статуса тех, кто занимается преимущественно ею, а также к игнорированию их интересов и потребностей.

Социальная политика и повседневные действия людей по поддержанию «бесплатной» деятельности компенсируют разрушительное действие рынка и становятся фильтрами на пути достижения успеха

¹¹ Я рассматриваю исключение как механизм вытеснения на социальное дно, а не как позицию определённой социальной группы. Часто категорию «исключённые» связывают с деклассированными элементами, выпавшими из трудовых отношений. Однако я придерживаюсь традиции, признающей существование разных, исторически обусловленных, форм исключения: например, экономического и социального [Ladanyi, Szelenyi 2006]. Иными словами, исключение необязательно связано с вытеснением из сферы оплачиваемой занятости, а характеризует положение работников с низкой заработной платой или нестабильной занятостью. Другой существенной особенностью исключения является социальная изоляция, осуждение тех, кто не в состоянии самостоятельно решать проблемы и кому не принято помогать. Наконец, третья отличительная черта и основание для исключения — культурная и (или) институциональная изоляция определённого опыта. Таким образом, исключение возможно по разным основаниям. Также считаю, что это понятие обладает эвристическими возможностями для выявления действующих механизмов доминирования и извлечения прибыли. В отличие от категории эксплуатации, предполагающей присвоение прибыли определёнными социальными классами, применение категории исключения наиболее уместно к ещё только возникающим (или к остающимся невидимыми) формам эксплуатации. Исследователи обращают внимание на «форму эксплуатации, которая развивается в отношенческом мире, то есть в мире, где прибыль реализуется посредством объединения разных видов деятельности в сеть» [Болтански, Кьяпелло 2011: 582–697]. Через анализ механизмов исключения я делаю фокус не на сети, а в целом на отношение к нематериальному труду и деятельности в сфере социального воспроизводства.

¹² Конечно, в эту деятельность вовлечены и мужчины, но они также экономически наказываются; а статистическое преобладание в ней женщин свидетельствует о скрытых механизмах иерархического разделения труда по признаку пола, часто связываемых с действием горизонтальной и вертикальной сегрегации. «Женщинам достаются рабочие места, которые считаются менее престижными и менее важными, что отражает низкий статус женщин в обществе в целом» [Хартманн 2005 (1983): 252].

¹³ Развитие философской дискуссии о статусе труда в целом и о различии (не)производительного труда см.: [Арендт 2000]. Непроизводительным считается труд, который является необходимым условием жизни, удовлетворяет лишь постоянно возрастающие жизненные потребности и не производит ничего непреходящего (относительно долговечных предметов или ценностей). Как правило, такой труд приватизирован, ограничен домашним пространством. Труд, освобождённый от необходимости удовлетворять жизненные потребности, становится производительным. В марксизме эмансипация — это освобождение человечества от труда как необходимости. Арендт считает, что Маркс, как и другие мыслители, принижал непроизводительный труд [Арендт 2000: 112]. Сама она отделяет трудовую (производительную) деятельность от созидательной, создающей общественные ценности, и активной, связанной с проявлением субъектной позиции в поле межличностных отношений.

и личного благополучия. Однако, если в их основе также лежит институциональная изоляция и игнорирование значимости определённого опыта, то такого рода компенсация остаётся нечувствительной к различию, воспроизводит сложившиеся иерархии, используя прежние образцы кооперации и солидарных договорённостей. Таким образом, гендерный режим исключения определяется по степени признания того, что неоплаченный обслуживающий труд (домашние обязанности, воспитание детей, разные формы заботы и другие формы эмоциональной работы) считается общественно важной услугой [Ярошенко 2011: 121].

Сравнение советского и постсоветского гендерных режимов ярче обозначает характер влияния институционального регулирования на материальное благополучие и особенности положения женщин в условиях рыночной трансформации в России (см. табл. П1).

Советский гендерный режим отличается институциональная изоляция деятельности, связанной с социальным воспроизводством, через политическое регулирование и контроль над частной жизнью. В основе советского проекта эмансипации — признание «женской работы» незначимой, перекладываемой на плечи государства и общества¹⁴. Освобождение женщин от «домашнего труда» провозглашалось первоочередной задачей государства, что сначала вело к расширению публичного сектора услуг, а затем — к специальной поддержке женщин. Тем самым предполагалось создать условия для экономической независимости женщин, для их вовлечения в рабочую силу и производительный труд. Эмоциональные привязанности, любовные отношения и работа по уходу за другими людьми провозглашались свободными от экономического давления и делом личных предпочтений и желания. Однако риторика лишь отчасти соответствовала действительности. Работа была обязательной. Производительный труд ценился выше непроизводительного. Занятость в сферах социального воспроизводства ниже оплачивалась, а домашняя работа была преимущественно сферой ответственности женщин. Предложения участниц диссидентского феминистического движения радикально развить политику различия и перевести декларацию в реальную возможность, признав материнство работой, как социальными учёными¹⁵, так и политиками были оставлены без внимания. Иными словами, игнорировался опыт решения женщинами проблем, связанных с признанием женского труда незначимым, с фактическим отсутствием выбора (работать или не работать), с сохранением иерархического разделения труда. Специальная защита женщин и тех, кто воспитывает несовершеннолетних детей, обеспечивала перераспределение материальных благ, но не признание значимости такого труда.

С рыночной трансформацией усиливается экономическое давление на социально ориентированные виды деятельности. Менее конкурентоспособными оказываются те, кто обременён социальными связями и отношениями, не желает отказываться от общественного и (или) бесплатного труда. Формируется рыночная иерархия, низ которой занимают люди, отягощённые социальными обязанностями, не готовые их приватизировать и извлекать коммерческую выгоду. Более того, прежние советские иерархии используются для снижения рыночных рисков. Таким образом, ориентация на личное благополучие, основанная на сугубо экономических интересах, исключает (минимизирует или делает невыгодной) другую важную его составляющую: труд по созданию «общего блага». Рынок и доминирующие в нем

¹⁴ А. Коллонтай в докладе «Коммунизм и семья» подчёркивала, что работа по дому и воспитанию детей делает женщин экономически зависимыми от мужей, а «женщина в коммунистическом обществе зависит больше не от своего мужа, а от своей работы. Она может обеспечивать себя не за счёт мужа, а за счёт своих способностей. Ей больше не надо беспокоиться о своих детях. За них отвечает государство рабочих» [Kollontai 1977].

¹⁵ Х. Хартманн в статье «The Unhappy Marriage of Marxism and Feminism...» («Несчастливый брак марксизма с феминизмом...», 1981) отмечает, что «позиция мужчин по отношению к патриархату и капитализму не позволяет им как признать наличие потребности людей в заботе, сочувствии и помощи, так и обнаружить потенциал для удовлетворения этих потребностей в не-иерархическом, не-патриархатном обществе» [Хартманн 2005 (1981): 260]. Таким образом, фактически признаётся, что классовое равенство в СССР не изменило иерархическое соподчинение занятости и активности в сфере социального воспроизводства.

экономические классы эксплуатируют альтруизм и общественные связи, обесценивают их, с одной стороны, экономя на оплате «непроизводительного», «неквалифицированного», «непрофессионального» труда (внешнее оправдание низкой оплаты труда «недостатками» и (или) «неполноценностью» рабочей силы), а с другой — за счёт перенесения издержек на систему социальной защиты и самозащиты (внутреннее оправдание низкой оплаты труда поиском дополнительных смыслов).

Перенесение на общество ответственности за материальное содержание занятых общественно-полезным трудом предполагает признание такого труда значимым, а также создание определённых условий и правил игры, расширяющих, а не сокращающих свободу выбора в рыночных условиях. Однако этого не происходит. Ниже приведён фрагмент из интервью конца 1990-х гг. — пример низкой оценки «женской работы»:

Тяжело. И не столько физически, сколько морально, это такая работа... тоже не вполне полноценная, постоянно чувствуешь, что можешь делать много, а тут — полы помой, больного проводи... Неудобно знакомым говорить, что санитаркой работаю, ведь специальность есть, профессия, а тут... Много ли надо ума шваброй возить. Хотя, конечно, с людьми общаешься, чувствуешь, что помогаешь, это приятно (4-13-1¹⁶, 1964 г. р., санитарка, уволена по сокращению с мебельной фабрики).

Примечательно, что такая работа описывается как тяжёлая, но не столько в силу тяжести физической нагрузки, сколько в силу невидимости её значимости. Внутреннее оправдание такого незаметного занятия приятным общением, возможностью помочь и «быть нужной» сочетается с чувством стыда и неловкости из-за отсутствия видимых знаков публичного признания (зарплата, престиж, уважение и т. д.). В результате труд представляется «помощью», не предполагающей достойного денежного вознаграждения. Поиск же дополнительных смыслов продолжается за пределами рынка труда:

Женщине главное — дети, семья. Тогда можно и полы мыть, и судно выносить (4-06-4, 1964 г. р., санитарка, в отпуске по уходу за ребёнком).

Иными словами, «помощь» другим и забота о доме все ещё наделяются значимыми смыслами, организующими повседневные практики и стратегии достижения благополучия. Однако вместе с рынком все ярче проявляется их экономическая несостоятельность.

Подводя предварительный итог, следует отметить, что в обоих режимах — как в советском (распределительном), так и в постсоветском (рыночном) формировался феномен институциональной изоляции деятельности, связанной с социальным воспроизводством и общим благом. Если в советское время он поддерживался политическими методами, то в постсоветское — экономическими. При этом следует подчеркнуть, что вместе с коммерциализацией усиливается вклад андроцентричных представлений о труде и благополучии, связанных с переоценкой сферы оплачиваемой занятости (материальное производство) и недооценкой активности по поддержанию сообщества, в том числе — с заниженной оплатой труда в сфере социального воспроизводства. Таким путём прежние иерархии интегрируются в рынок и усиливают неравное вознаграждение за разный труд.

Какие практики складываются на повседневном уровне? Что предпочитают сами женщины и как их выбор отражается на материальном благополучии и на переоценке сфер типично женской занятости?

¹⁶ Первая цифра означает регион, вторая — номер интервью, а третья — стадию исследования.

Динамика стратегий занятости: между долгом и личной выгодой

Для ответа на эти вопросы я сначала проведу сравнение двух стратегий — устойчивых и распространённых практик на рынке труда. Первая связана с уменьшением трудовой нагрузки и занятости женщин либо по советскому образцу, либо по квазитрадиционному сценарию, а вторая — с успешной реализацией в работе, повышением доходов и восходящей трудовой мобильностью. В них женщины по-разному реализуют себя, проявляют личные интересы и распоряжаются имеющимися ресурсами (телом, эмоциями, знаниями, навыками, связями и, наконец, рабочей силой). Но основное отличие связано с подчёркиванием или нивелированием «женского различия», или особого вида опыта¹⁷. Вопрос о «женском различии» является одним из центральных в современной феминистской теории и связан с запросом на эмансипацию и повышением роли субъектного действия, заинтересованного в равных отношениях и сопротивляющегося подавлению [Брайдотти 2000; Fraser 2011]. Меня интересует, каким образом *половое различие* в постсоветских условиях становится основанием для исключения, то есть для вытеснения на обочину материального благополучия и на дно социальной иерархии. При анализе динамики стратегий занятости среди женщин я в первую очередь поэтому рассмотрю то, как рынок вознаграждает труд женщин, как сами женщины реагируют на низкую оплату их труда и какие принимают решения, чтобы разрешить конфликт между высокими трудовыми затратами и низким материальным вознаграждением.

Крайности без самореализации

Следует отметить высокую ценность работы среди женщин. В случае материальной возможности не работать только треть соглашалась ею воспользоваться. А при характеристике «хорошей работы» большинство женщин отмечали, что им хочется работу «по душе и по деньгам». Рассмотрим далее, как две вышеупомянутые стратегии, ориентированные либо на совмещение домашних обязанностей с оплачиваемой работой, либо преимущественно на трудовую карьеру, соответствуют ожиданиям.

Обе стратегии являются развитием сценария «удобной работы», наиболее распространённого к началу 2000-х гг. и соответствующего советской модели взаимной ответственности за обеспечение и женской ответственности за домохозяйство. Специфика такого сценария достаточно чётко отражается следующей цитатой из интервью:

Правда, 300 рублей¹⁸ — смешные деньги, но если работа удобная для семьи (Здесь и далее выделено мною. — С. Я.), то можно и на них продержаться, особенно если муж хорошо зарабатывает. Если мужчина семью обеспечивает, то женщина может себе позволить работать за очень маленькие деньги, если ей эта работа нравится, удовольствие приносит (4-01-1, 1972 г. р., помощница воспитателя детского сада).

¹⁷ Женское различие не является врождённым свойством, а представляет собой определённый опыт, связанный с работой по уходу, заботе, эмоциональному участию и поддержанию социальных отношений. «Этот опыт имеет своим основанием биологическое различие (наши тела способны к деторождению, а тела мужчин — нет), но организован через сложные институциональные опосредования в виде работы по уходу (заботы) и обслуживанию, направленных на конкретных других или группы других» [Смит 2000: 30]. Я разделяю позицию, согласно которой методы патриархатного письма, принятые в позитивистской социологии, затрудняют описание такого опыта, и необходимо искать альтернативы подобному подходу [Смит 2000; Smith 1990]. Также я считаю, что в повседневной жизни люди сопротивляются «общепринятому», сформулированному в интересах привилегированных классов. В опыте и распространённых практиках защиты (сопротивления), в том, как люди действуют и организуют свою жизнь, возникают альтернативные смыслы и нормы.

¹⁸ Официальный прожиточный минимум на момент проведения интервью (I квартал 2000 г.) — около 900 руб.

Материальная составляющая, как правило, не считается значимым мотивом такой занятости. «Смешная» зарплата (в три раза ниже установленного на тот момент прожиточного минимума) компенсируется интересом к работе и, что особенно важно, возможностью совмещения работы и семьи, а также поддержкой мужа. Такой стратегии следовали около половины работающих женщин из числа наших информантов. Она вытекала из закрепления за женщинами функции дополнительного кормильца, ответственного также за ведение домашнего хозяйства. Двойная нагрузка стимулировала ориентацию женщин на «удобную» работу, позволяющую сочетать оплачиваемую работу как источник дополнительного семейного дохода с бесплатной работой по дому. При этом работа подразумевала занятость полный рабочий день, а считалась «удобной» в силу определённых преимуществ, позволяющих экономить время для дома. Это могли быть близость рабочего места к дому, лояльность начальства и хороший коллектив, с которыми можно было договориться о подмене или преждевременном уходе с работы в случае необходимости. В вышеприведённом примере «удобной» названа работа воспитателя детского сада, в котором находился и ребёнок интервьюируемой. Однако очевидно, что сохранение подобной практики занятости всё больше связано с резким — гораздо ниже прожиточного минимума — падением личных доходов. И следует подчеркнуть, что такое обесценивание труда было недопустимо в советское время, когда любая работа, даже непривилегированная, неквалифицированная и ниже оплачиваемая, позволяла сводить концы с концами, а бедность была временной и, как правило, связанной с высокой иждивенческой нагрузкой¹⁹ [Ярошенко 2005]. Таким образом, заработная плата на рабочих местах с прежде «удобной» занятостью существенно снижается и ответственность за обеспечение даже базовых потребностей работниц, необходимых для воспроизводства их рабочей силы, фактически снимается с работодателей. Причём утрата даже этих символических денег грозит дальнейшим снижением семейного и личного благополучия, а потому роль домохозяйки не рассматривается как серьёзная альтернатива занятости.

В результате рыночных реформ повысилась значимость денежного вознаграждения и усилились гендерные конфликты по поводу рассогласования установленных правил распределения обязанностей в семье с возможностями им соответствовать. Исследователи чаще всего пишут о кризисе среди мужчин, особенно из числа бедных, не состоявших в роли «успешных кормильцев» [Ашвин 2003; Ashwin, Lytkina 2004; Лыткина 2004; Fodor 2006; Лыткина 2011]. В данной статье я обращаю внимание на кризис среди женщин, не состоявших в роли «успешных помощниц и (или)/ работающих домохозяек», испытывающих всёвозрастающие трудности в совмещении работы и дома. Ряд исследователей списывает рост трудностей на советский патриархат или на традиционализм женщин, не готовых делиться ответственностью и властью в семье, извлекающих из занимаемой властной позиции определённые преимущества [Лыткина 2004] или, напротив, пользующихся властью «слабых», будучи ограниченными в доступе к «нормальной» власти в обществе [Здравомыслова, Тёмкина 2009: 39]. Я рассматриваю здесь ситуацию на рынке труда и уничижительное отношение к женской рабочей силе и «женскому труду» (к труду, связанному с социальным воспроизводством). Это проявляется как в низкой заработной плате, так и в сдержанном общественном признании той деятельности, которая не считается «производительной». Освобождение от социальных обязательств, от устаревших норм и привязанностей происходит под давлением коммерциализации, вторжения экономических интересов в сферу нематериальных отношений. Роль помощниц (помощников) оказывается в уязвимом положении. В дальнейших рассуждениях я раскрою механизм, при котором игнорирование конкретных качеств женщин как работниц, замалчивание их опыта решения проблем ведёт к исключению.

Женщины готовы зарабатывать больше, но получают вознаграждение несоизмеримо ниже предпринимаемых усилий, не покрывающее издержек, связанных с отказом от дома или с поддержанием отно-

¹⁹ Критерием малообеспеченности считался установленный государством в абсолютном размере уровень среднедушевого совокупного дохода. Семьи, среднедушевой уровень доходов которых не превышал эту величину, получали право на отдельные пособия по малообеспеченности и некоторые специальные льготы [Ярыгина 1994: 28].

шений, не вписывающихся в рыночную логику. Следующая цитата из интервью отражает сложности, с которыми приходится сталкиваться женщинам с «предпринимательской» стратегией:

...И, в общем, меня соблазнили. В общем три месяца меня уговаривали. Мне дали очень большую ставку. Я даже не мечтала о такой заработной плате. Но дома я не была. Ребёнок у меня был пущен на самотёк: как раз 10–11-й класс. Дом у меня был в запустении, потому что в течение многих лет дома я ничего не делала. Я была на работе. Только работа. Всё... (Выделено мною. — С. Я.). Я перестала улыбаться, перестала смеяться (4-23-1, 1956 г. р., завхоз частного предприятия; прежде — инженер-строитель, заместитель начальника по хозяйственным вопросам крупного строительного предприятия).

Предприимчивость в данном случае — это согласие всецело посвятить себя денежной работе. При этом, как подчёркивается в вышеприведённой цитате, повышение доходов автоматически сказывается на сворачивании домашних обязанностей, ограничивает время присутствия дома и в кругу семьи. «Очень большая ставка» описывается как неожиданно высокая плата за полную реализацию в «доходной» работе. Примерно четвертая часть наших респонденток стремились реализовать на таком поприще 10 лет назад. Материальные выгоды становятся для них важным аргументом в сохранении, смене или создании рабочего места. Изменение их приоритетов было обусловлено повышением значимости доходов и в то же время сопряжено с отказом от других важных сфер жизни.

Таким образом, два полярных сценария представляют разные варианты встраивания в рыночную экономику обслуживания. Первый сценарий исходит из признания женского различия, а второй его нивелирует и ориентируется на универсального, как правило, андрогинного работника. Если в первом случае предусмотрено преимущественно нематериальное вознаграждение, то во втором — исключительно денежное. В обоих случаях заработная плата не покрывает затрат и предпринятых работницами усилий. Женственность и «женское различие» (представления о том, что должны делать женщины, а также умения и навыки женщин по ведению домашнего хозяйства, заботе о домочадцах и налаживанию отношений) становятся источником субординации, а не равного включения женщин в социальное оформление рыночных отношений. В первом случае различие становится основанием для обоснования низкой заработной платы, а во втором — источником неудовлетворённости с осознанием утраты самого различия. Работа всё меньше соответствует той идеальной ситуации, когда она «по душе и по деньгам». Растёт дистанция между личными желаниями и реальными возможностями их реализации. Рассмотрим далее, как решается данное рассогласование и какая из стратегий распространяется на практике.

Коммерциализация без дохода (денег)

В начале 2000-х гг. активное, предприимчивое или ориентированное на карьеру освоение сферы занятости я описывала как субъектную реализацию в выборе форм трудовой активности и способов преодоления нужды, которая оказывалась успешной при условии повышения сетевого взаимодействия и перераспределения обязанностей между партнёрами [Ярошенко 2003]. Спустя 10 лет, в 2010 г., несмотря на высокую мобильность, число предприимчивых женщин осталось прежним: одна из тех, кого мы опрашивали, перешла в сетевой маркетинг, две сделали карьеру в сферах культуры и социальной работы, одна продолжала заниматься предпринимательством и две стали специалистами в областях здравоохранения и управления. Остальные заняты на квалифицированных (проводник, продавец, повар) и неквалифицированных (няня, санитарка, уборщица) рабочих местах. На первый взгляд существенных изменений не произошло. Однако это далеко не так.

В таблице 1 представлена дополнительная информация о динамике стратегий занятости женщин из числа зарегистрированных бедных, участвовавших в исследовании. Во-первых, за 10 лет заметно сократилась доля «реализующихся» в публичном секторе: если в 2001 г. там работали примерно две трети наших респонденток, то в 2010 г. — около половины. И, соответственно, выросло число занятых в сфере рыночных услуг. Иными словами, соотношение занятых предоставлением публичных и рыночных услуг поменялось в пользу последних. Во-вторых, вопреки рыночной логике и повышению значимости денежных доходов увеличилась доля работников с низкими доходами и, соответственно, если не снизилась, то осталась неизменной доля тех, кто оценивает своё рабочее место как доходное. Примечательно, что на этом фоне сохранилась и даже преумножилась привычка оценивать доступные рабочие места как удобные.

По сравнению с мужчинами уровень занятости среди женщин выше, как и доля получающих низкую заработную плату. Женщины наравне с мужчинами осваивают рыночный сектор, их представительство там повышается. Но среди занятых в сфере социального воспроизводства женщин по-прежнему больше. С изменением условий меняются и оценки респонденток относительно того, что им нравится или не нравится в имеющейся работе. Преимущество как среди женщин, так среди и мужчин, отдаётся удобству. Довольных доходами единицы, и женщин среди них больше, чем мужчин.

Таблица 1

Динамика стратегии занятости женщин среди зарегистрированных бедных, 2001–2010 гг.
(число опрошенных — в скобках)

Категории	2001 г.		2010 г.	
	Женщины	Мужчины	Женщины	Мужчины
Занятые	85% (23*)	60% (16)	81% (17)	72% (13)
С низкой зарплатой**	59% (13)	44% (7)	65% (11)	38% (5)
<i>В сфере рыночных услуг</i>	22% (5)	62% (10)	41% (7)	46% (6)
<i>В сфере социального воспроизводства</i>	70% (16)	25% (4)	47% (8)	15% (2)
Самозанятые	4% (1)	12% (2)	12% (2)	8% (1)
Подработки	52% (12)	69% (11)	41% (7)	54% (7)
Доходная работа***	5% (1)	25% (4)	18% (3)	7% (1)
Удобная работа***	38% (8)	44% (7)	47% (8)	54% (7)
Всего	100% (27)	100% (27)	100% (21)	100% (18)

Примечания:

* Одна — в отпуске по уходу за ребёнком.

** Размер заработной платы меньше половины средней зарплаты по региону.

*** Оценка респондентами.

Итак, в практиках занятости женщин фиксируются следующие тенденции: повышение значимости доходов; постепенный исход в сферу рыночных услуг; сохранение низкой зарплаты и её компенсация удобством. В целом на основании устойчивых практик занятости можно заключить, что среди женщин (как, впрочем, и среди мужчин данной группы) стратегия доходной деятельности остаётся нереализованной и существенно сокращается. Можно предположить, что одновременно со снижением денежных доходов от трудовой деятельности сокращается «жизненная защищённость» — непереносимое условие для повышения свободы выбора, ощущения самореализации, удовлетворённости жизнью и (или) собственного благополучия [Инглхарт, Вельцель 2011: 206]. Но особенно важно то, что ограниченные возможности достойных заработков снижают самодостаточность, перспективы самостоятельного управления личной жизненной ситуацией и увеличивают риск выпадения из общества.

Смыслы и опыт решения проблем: защита без эмансипации?

Далее, через описание «женской работы», а также сравнение того, что не нравится и нравится в низкооплачиваемой занятости, я покажу, каким образом отношение к «женскому различию» проявляется в нормах и правилах социального взаимодействия (поддержания сообщества) и используется для оправдания низкого материального вознаграждения труда в сфере социального воспроизводства. Основное внимание будет уделено женщинам, занятым в социальной сфере: в 2001 г. таких было 16 чел., а в 2010 г. только восемь ещё продолжали работать в социальной сфере. Среди них есть как управленцы, специалисты, так и работницы, занятые на квалифицированных и неквалифицированных рабочих местах.

Приватизация заботы и отчуждение

Первый способ оправдания такой занятости среди женщин я назвала «*приватизация заботы и отчуждение*». Отличительной её особенностью являлась готовность на низкооплачиваемую и малопрестижную работу из-за осознания необходимости «быть нужной» и невостребованности на рынке труда («*у меня же специальности никакой*»). Конфликт между личным желанием, трудовым вкладом и его низким материальным вознаграждением решается за счёт усиления прагматических соображений и перенесения интереса в частную сферу.

Такой подход был распространён среди сокращённых работниц различных предприятий промышленности (мебельная и швейная фабрики) или сферы услуг (швейбыт, трест столовых и ресторанов): около половины женщин из числа наших информанток (13 из 23 занятых) перешли в сферу социального обслуживания в процессе экономического реструктурирования их предприятий в 1990-е гг. И большая часть из них была не удовлетворена доступной им работой.

Рынок труда обесценил их рабочую силу, которая была уже не востребована на прежних рабочих местах в силу сокращения рабочих мест («*бухгалтер стала совмещать мою должность*») или ликвидации предприятий («*трест столовых ликвидировали, и нам сказали искать работу какую-либо*»). Работа же санитарок или социальных работников не воспринимается как что-то исключительное, то, что можно делать, лишь обладая определёнными качествами и навыками, которые дорогого стоят. Напротив, такой труд ассоциируется с утратой квалификации и профессионального статуса: «*Конечно, ниже, там я была специалистом* (Здесь и далее выделено мною. — С. Я.). *Я себя увереннее чувствовала. Никогда не думала, что буду уборщицей*» (4-55-2, 1951 г. р., санитарка; прежде — рабочая мебельной фабрики). Приводятся и другие аргументы, демонстрирующие низкий престиж работы по обслуживанию: «*Не знаю, что есть хуже того, чем я занимаюсь. Я ведь грязь убираю*» (4-55-2, 1951 г. р., санитарка). «*Покойников даже возим, что ещё может быть хуже*»; «*У врачей ставки высокие, а что мы, поломойки, получаем?*» (4-47-2, 1952 г. р., санитарка); «*Стыдно признаваться, что я работаю уборщицей*» (4-57, 1955 г. р., уборщица); «*У нас считается социальный работник — это уборщица. Это не служащий — это рабочий класс*» (4-21-4, 1960 г. р., заведующая отделением социальной помощи).

Несмотря на разные доводы, общим является признание выполняемых работ малопривлекательным, унижительным и даже постыдным занятием. Если унижительное отношение к труду санитарок не требует обоснования, то в качестве аргументов, удерживающих от высокой оценки социальной работы, приводятся ссылки на официальные документы: «*Эта квалификация идёт по должностной инструкции. Она (Работница. — С. Я.) выполняет, допустим, работу: поспособствовать там, помочь, принести, убрать, помыть, то есть как рабочая, как уборщица*» (4-21-4, 1960 г. р., заведующая отделением социальной помощи). В интервью, помимо низкой квалификации, обсуждается вспомогательный статус социальной работы. При этом в перечень работ вносятся как физические действия («принести»,

«убрать», «помыть»), так и те, которые предполагают участие и определённую социальную компетентность («посодействовать», «помочь»). Даже наличие специального образования и более высокой должностной позиции не позволяет переоценить значимость этих качеств, усомниться в обоснованности подобной оценки. Наконец, ещё одно часто встречающееся оправдание низкой оплаты труда в сфере социального воспроизводства — видимая его лёгкость и меньшая производительность. В отличие от занятости в сфере производства, где «*мебель рождалась на глазах*» (4-13-1, 1964 г. р., санитарка), вклад обслуживания неочевиден, а потому такой труд не считается серьёзным и значимым, требующим особой квалификации, знаний, навыков или умений. Итак, в оценках женщин, вынужденных трудиться в социальной сфере и недовольных доступной им работой, подчёркивается её невысокий статус в обществе. Низкая заработная плата оправдывается минимумом предъявляемых требований к квалификации, профессионализму и мастерству, имеющимся ресурсам и компетенциям.

Уже в ходе работы рассогласование между предпринимаемыми усилиями и их публичным признанием переосмысливается. При характеристике трудового процесса женщины в деталях описывали многочисленные обязанности: помыть, убрать, привести в порядок, покормить, поддержать, вдохновить, составить отчёты. В перечислениях дел, выполненных в течение трудового дня, работа по уходу совмещалась с работой по эмоциональной поддержке. Тяжесть такой работы признается и вербализуется:

Плохо, что умирают. Я всё через себя пропускаю (4-55-3, 1951 г. р., санитарка); *Там дети больные, поэтому, конечно, тяжело работать* (4-27-3, 1968 г. р., санитарка);

Вредная работа. Боюсь каждый день заразиться, получить хроническую болезнь (4-21-2, 1960 г. р., заведующая отделением социальной службы);

С нашим контингентом тяжело работать — тяжело морально... Клиентов жалко: ну, что? Мы их приняли на ночь, и всё (4-21-4, 1960 г. р., заведующая отделением социальной службы);

Я думала, что у нас плохо живут, но не думала, что настолько. Брошенные старики, неухоженные. Так тяжело, я так переживаю и нервничаю (4-24-3, 1965 г. р., социальный работник);

Вообще тяжёлые больные всё забирают, всё забирают (Энергию. — С. Я.)... *Сутки работаем, просто сами от усталости падаем* (4-55-5, 1951 г. р., санитарка, работающая пенсионерка).

Интенсивность и напряжённость труда, совмещённого с беспокойством и заботой о других, передаётся через описание ухудшающегося здоровья:

Всё надо было чистить, мыть, убирать. Я стала болеть. Я по два раза в месяц стала выходить на больничный, мне стало тяжело (4-47-1, 1952 г. р., санитарка);

Опереться не на кого. Здоровье стало барахлить. Я там практически днём и ночью была (4-21-5, 1960 г. р., повар о работе заведующей социальной службой).

Дисбаланс между затратами и восполнением рабочих сил отражается на самочувствии и ощущается физически.

Несоразмерность зарплаты трудовому вкладу и несправедливость такого вознаграждения осознаётся и осуждается. Фактические доходы от такой работы сопоставляются с доходами при отсутствии работы:

Если сравнивать с тем, что мы раньше получали, это, конечно, ничего по сравнению с тем, что мы получали на фабрике. А если в последнее время, когда мы уже не работали, то примерно такая же, да. В последнее время мы так и получали (4-55-2, 1951 г. р., санитарка).

В то же время признаётся, что «с деньгами-то уверенней себя чувствуешь» (4-55-3, 1951 г. р., санитарка). В целом отмечается сокращение возможностей управлять жизненной ситуацией с помощью работы:

Тут зарплата у меня 130 (Рублей. — С. Я.)²⁰ сейчас, оклад, так вот что на эти деньги купить? Один-два раза в магазин выйти, и как хотите, так и живите... В СОБЕС идёшь, и спрашивают: а как же вы живёте на эти деньги? А как? Не умеете платить, так и живём. Что мы можем сделать: мы же сами себе не добавим? (4-27-1, 1965 г. р., работница в школьной столовой).

На этом фоне вырабатываются определённые правила, с одной стороны, повышающие самооценку, а с другой — регулирующие расход ресурсов и способствующие их переводу в значимую деятельность. Радикальным способом решения проблем является увольнение и переход на другую работу. Лишь ограниченные возможности на рынке труда удерживают людей на месте:

Очень сложно (Найти работу. — С. Я.). Даже уборщицей устроиться сложно. Все места заняты. А впрочем, на 300–400 рублей можно найти место уборщицы на целый день. Но мне нужно на 2–3 часа (4-55-2, 1951 г. р., санитарка).

Предпринимаются также попытки обсуждения с руководителями условий труда или выполнения работы сверх должностных обязанностей:

Нет к рабочим ни уважения, ни желания облегчить жизнь рабочим, даже на собраниях разговор ведётся только в повелительном тоне. Никакие проблемы работников не выслушиваются. Уже всех запугали до такой степени, что люди боятся на больничный выйти. Полное бесправие (4-57-2, 1955 г.р., уборщица).

Более доступным и реальным способом снижения физических нагрузок и эмоционального напряжения становится повышение самоконтроля:

Я стараюсь себя регулировать, что толку нервничать, я стараюсь контролировать себя (4-55-5, 1951 г. р., санитарка, работающая пенсионерка).

К похожей инструментальной технике относится и выстраивание дистанции через вербализацию личного интереса:

Поначалу в социальной службе я всё на себя брала, всю боль человеческую, почему я и пыталась потом уволиться. Это невозможно. Ты и этому человеку не поможешь, и себе. Поэтому я абстрагируюсь. Не знаю, хорошо это или плохо. Потому что психика — это как компьютер. И память моя, как у акулы: то, что не нужно, выбрасывается. Я эту информацию получила, переработала, она мне не нужна, и я этот файл не загружаю. Правда, бывает ощущение,

²⁰ Прожиточный минимум в III квартале 1999 г. составлял 917 руб., а средняя заработная плата — 1993 руб.

что начинается старческий маразм, что я всё забыла, всё не запоминаю. Нашла методику, проверила по ней себя: всё в порядке, с памятью всё нормально, просто память избирательна (4-24-5, 1964 г. р., заведующая социальной службой).

Смена отношения к работе описывается через отстранение от запросов других людей, через минимизацию сопереживания и формализацию процесса предоставления услуг. Подобная установка совпадает с общей стратегией приватизации заботы, присвоения сочувствия и избирательного эмоционального участия, перенесения усилий в частную сферу. Работа становится приложением к другой, более значимой, деятельности за пределами рынка труда:

Коллектив устраивает и работа устраивает, всё-таки отработала свою смену и дома двое-трое (Суток. — С. Я.), уже что-то могу сделать, что-то спланировать, тем более у меня дача... (4-55-3, 1951 г. р., санитарка).

В итоге человека устраивает то, что такая работа позволяет ему совмещать доходную деятельность с заботой о доме и об остальных членах семьи.

В целом переход в социальную сферу оценивается как нисходящая социальная мобильность, сопряжённая со снижением квалификации, профессиональной репутации и, соответственно, доходов и служебного положения (понижение в должности). Ощущение утраты достойного положения в обществе, сокращение общественного признания компенсируются перераспределением усилий между работой и домом, между «близкими» и «далёкими», а также перенесением интереса и направлением имеющихся ресурсов в частную сферу. Постепенно выстраивается дистанция между работой и значимой деятельностью за её пределами, невостребованные навыки приватизируются, распределяются по разным корзинам и избирательно используются.

Служение в ожидании признания и изоляции

Второй способ обоснования низкооплачиваемой занятости в социальной сфере я назвала «*служение в ожидании признания*». Отличительными его особенностями является фокусирование на привлекательных сторонах работы с людьми и для людей, обоснование необходимости особых умений для этого и готовность их вкладывать в общезначимое дело. Различные формы нематериального вознаграждения и малейшие признаки публичного признания становятся значимым основанием для подтверждения важности выполняемой работы, прилагаемых усилий и имеющихся ресурсов. Рассмотрим далее, каким образом такая установка встраивается в механизм социального исключения.

Примерно треть занятых в социальной сфере женщин из числа наших информанток подчёркивали привлекательность такой работы. Часть из них начала свою трудовую карьеру в этой области ещё до экономической реструктуризации, остальные пришли на её волне и задержались. Большинство (10 из 23 занятых) трудились здесь на протяжении длительного времени. Нематериальные составляющие трудовой активности наделяются ими особым смыслом и представляют собой значимые жизненные ценности. Следует отметить, что стремление оправдать нематериальными преимуществами низкооплачиваемые рабочие места часто встречалось и среди работниц, вынужденных работать именно там и недовольных доступными условиями. Как правило, подчёркивалось, что не в деньгах счастье:

Лучше работать, человек должен жить в обществе, хоть пообщаться, посмеяться. С деньгами же не поговоришь, правда? Нас в отделении несколько санитарок, все, конечно, небогатые, но я точно знаю, что работают все не только за кусок. Человеком себя почувствовать даёт работа, причём работа всякая, а мы чистоту наводим, больным помогаем (4-6-1, 1964 г. р., санитарка).

Однако именно среди довольных и длительное время сохранявших эту занятость информанток ярче всего проявляется то, как специфические качества, которыми обладают конкретные женщины и которые инвестируются ими в малооплачиваемое дело, обесцениваются, становятся ресурсом, а не потенциалом или реализованной возможностью.

При характеристике работы, связанной с заботой о других, женщины обращали внимание на связи и отношения, которые возникают или поддерживаются при этом. Нематериальная отдача труда ощущается и переживается ими. В частности, описание рабочего дня и выполняемых работ было заряжено позитивными эмоциями: «удовольствием», «любовью», «удивлением», «интересом»:

Я очень люблю маленьких смотреть, как рождаются... Вот сколько работаю, а интерес (Здесь и далее выделено мною. — С. Я.) не угас. Всегда воспринимаю это как чудо (4-41-4, 1960 г. р., санитарка);

Я же в социальной сфере хоть мир увидела, какой он, как люди живут, сколько можно было интересных людей посмотреть. А там (Поваром. — С. Я.) однообразная работа... Ни людей, ни жизни не видела. А в социальной сфере я уже увидела (4-21-5, 1960 г. р., ныне повар и работающая пенсионерка, а прежде — заведующая отделением социальной помощи);

В общем, я присматривалась к пожилым. И потом они сами ко мне тяготели. И в Питере, когда я жила, со мной бабушки любили разговаривать. И почему-то меня к этой категории стало больше тянуть (4-24-5, 1965 г. р., заведующая отделением социальной службы).

Инвестиции в связи и человеческие отношения не воспринимаются как бесполезное или низкостатусное занятие. Напротив, подчёркивается, что можно многое «увидеть» и «посмотреть», если «присмотреться». Особое место в рассуждениях отводилось социальной составляющей такой деятельности: «чувствовать себя человеком», «общаться», «помогать», «работать с людьми»:

Мне нравится, что с людьми... Пообщаешься, поговоришь всегда, поможешь; хорошая работа (4-06-1, 1964 г. р., санитарка);

Я считаю себя на своём месте. Мне интересно с людьми работать (4-21-3, 1960 г. р., заведующая отделением социальной помощи);

Я ведь всё время хотела быть врачом. С детства тянуло к лекарствам, хотелось кого-то лечить, кому-то помогать... Это как потребность души (4-24-1, 1965 г. р., воспитатель дошкольной гимназии).

Положительная оценка работы даётся в терминах не экономической, а социальной эффективности, в которой образцом отношений является взаимность и приращение социального:

Конечно, с людьми общаешься, чувствуешь, что помогаешь, это приятно (4-13-1, 1964 г. р., санитарка);

Я вижу эту работу, я чувствую, что я нужна и чувство недоделанности на своём месте (4-21-4, 1960 г. р., заведующая отделением социальной помощи).

Работницы подчёркивали также необходимость определённых умений, которые требуются для работы в социальной сфере:

Надо уметь ладить с людьми (4-27-1, 1968 г. р., санитарка);

Не только чистоту, тело поддерживать, но и душу (4-13-5, 1964 г. р., санитарка);

Доброта, сочувствие обязательно, эта вот эмпатия чтобы была развита и бескорыстие, потому что за такую зарплату только такой человек может работать (4-24-5, 1965 г. р., заведующая отделением социальной службы).

Социальная компетентность, умение налаживать отношения с людьми, сочувствие и готовность вникнуть в положение другого человека представляются важными, необходимыми для работы навыками. Однако эти качества рассматриваются как добродетель, не предполагающая корысти или материального поощрения. Их наличие требуется, скорее, для оправдания низкой оплаты труда, чем для повышения значимости имеющихся компетенций. Примечательно, что обладателей таких навыков чаще ассоциируют с женщинами старших поколений.

Разница между вкладом и его низкой материальной оценкой обсуждается работницами, обеспокоенными их несоразмерностью:

Стыдно, работа есть, а денег нет (4-21-5, 1960 г. р., повар, в прошлом — заведующая социальной службой);

Памятники золотые надо ставить тем, кто заботится (4-55-5, 1951 г. р., санитарка);

Я считаю, что за нашу работу нам должны платить 3000. А у меня сейчас только 1200 где-то выходит. Вот только в этом месяце вышло 1500 рублей²¹. У нас в детском нашли инфекцию, так роддом закрыли, мы целую неделю все до потолка заливали дизрастворами, работали без выходных... Сейчас и заработная плата меня устраивает. Кого ни спрошу, у всех меньше, чем у меня. В магазине получают меньше, чем у меня. А вообще в родильном отделении высокооплачиваемая работа по сравнению с другими. Другие санитарки получают в два раза меньше меня (4-41-4, 1960 г. р., санитарка).

Несоответствие трудового вклада материальному вознаграждению осознаётся, и даже приводятся вполне убедительные доводы о несправедливости как общих, так внеурочных расценок работ. Но при сравнении с ещё более низкой оплатой в других доступных местах звучит убеждённая уверенность в том, что это не самые плохие условия труда. Спустя ещё несколько лет, в условиях уже провозглашённой экономической стабилизации, ситуация с оплатой труда и признанием квалификации не только не улучшилась, но и ухудшилась:

И вот уже пятый год работаю. А квалификация с каждым разом всё ниже и ниже. Уже куда ниже санитарки-то, на панель. Вот только в оперблоке учить надо, какими растворами заливать что (4-41-4, 1960 г. р., санитарка);

И, конечно, я устала: уже шестой год пишу на двух работах. Я устала, что никак концы с концами свести не могу. <> Я и на субсидии всегда стояла. Это унижительно (4-21-4, 1960 г. р., заведующая отделением социальной помощи).

Появляются дополнительные мотивы для сомнения в том, что оплата труда не соответствует реальному вкладу. И все призрачной надежды на признание:

²¹ Прожиточный минимум в III квартале 2001 г. составлял 1826 руб., а средняя заработная плата — 4104 руб.

У нас тариф 1580, а было 4340. Как бы Москва это указание как бы дала. И неправильно. Пашем, пашем и 5000 получаем. С такой грязью работаем — и 5000²². Да ещё с такими большими... Нам денег не заработать. Нам большую зарплату платить никто не будет. Сколько пашем, а что нам платят? Копейки (4-55-5, 1951 г. р., санитарка на пенсии);

*Да. Мне и сейчас работа нравится. Меня до сих пор все уважают. Всё мне нравится. Всё мне нравится. Нормально. Просто мне не нравится, **что стали платить меньше** (Здесь и далее выделено мною. — С. Я.). Чем раньше было, **теперь меньше**. Теперь мы пишем бумаги. Ну, как бы в судебные инстанции, что нам раньше больше платили. А сейчас как? Путин сказал поднимать, поднимать, поднимать зарплату. У нас, наоборот, **становится меньше**. Сейчас мы пишем бумагу, чтоб нам вернули эти деньги. Какой оклад должен быть и какие должны быть доплаты? Потому что **такое нереально**. В прошлом году за январь заработала 10 тысяч рублей, а в этом году за тот же январь, **за большее число смен, в два раза меньше**. Да что это такое? Будем разбираться. Загибают зарплату (4-41-5, 1960 г. р., санитарка).*

По-прежнему работа нравится, хотя внешних стимулов для поддержания такого интереса нет, и ожидание признания теряет смысл.

Для выстраивания баланса между затратами и вознаграждением также вырабатываются определённые правила. Во-первых, низкая заработная плата компенсируется нематериальными составляющими труда, то есть благодарностью опекаемых людей, поддержкой коллектива или поощрением со стороны руководства. Во-вторых, выстраиваются горизонтальные отношения в коллективе:

Да, довольна. Можно было и выше идти, приглашали на повышение, в управление, но я не пошла. Мне мой коллектив нравится. Это как моя вторая семья. У нас такая работа, которая сплачивает. Конечно, денег не хватает... (4-24-5, 1965 г. р., заведующая отделением социальной службы).

Возможность посоветоваться и совместно обсудить возникающие в ходе работы трудности ценится и поддерживается. Такой командный подход в работе считается важным преимуществом, которое утрачивается с переходом на высокие должности.

В-третьих, признаётся важность открытого обсуждения проблем, хотя всё меньше ожиданий быть услышанными:

У нас руководство любит лесть, чтоб его расхваливали, а правду не любит. Ни одно начальство не любит правду, она ему не нужна... Я умею отключаться, уже по жизни научилась. Хоть мне и хреново, я виду не подаю. Если что-то не по закону, я сразу всё говорю. Мне всё по... Ну, когда как. Когда промолчишь, потому что по... А иногда скажешь, потому что тоже по... (4-55-5, 1951 г. р., санитарка).

В целом растёт изоляция и сокращается число желающих работать на таких условиях. Отказ от заботы становится распространённой социальной нормой в условиях коммерциализации:

Никто не ухаживает. Вообще, ухаживают только единицы: один человек из тысячи. Просто никто не ухаживает, бросят и всё. Приедут, навестят, уедут. А им уход нужен. Все заняты, все деньги сейчас зарабатывают (4-55-5, 1951 г. р., санитарка).

²² Прожиточный минимум в III квартале 2010 г. составлял 7384 руб., а средняя заработная плата — 23 988 руб.

В итоге работников устраивает, что их занятость позволяет, хотя и в ограниченной мере, ощущать личную значимость, оставаться включёнными в социальные связи, ориентированные на взаимность.

Таким образом, следует заключить, что специфика труда, нагруженного моральными обязательствами и регулируемого прежде общественными нормами, стандартами социальной, а не экономической эффективности, проявляется в подвижных границах между трудом и поступком, между работой и помощью. В условиях экономического принуждения необходимость распространяется не только на сферу труда (работы), но и на сферу моральной и индивидуальной ответственности, что существенно ограничивает возможности управлять рабочей и жизненной ситуацией и сокращает свободу выбора. Ожидание подкрепляется поначалу значимыми внешними стимулами, то есть низкой, но стабильной зарплатой, льготами и гарантиями, условиями труда (чисто, красиво), режимом, уважительным отношением в коллективе, моральным поощрением и признанием труда. Однако без материального подкрепления это ведёт к разочарованию — и часто в себе, а не в системе.

Личное благополучие без различия

Рассмотрим далее, как стратегии занятости женщин отражаются на материальном благополучии. Выше я уже отмечала, что больше половины женщин получают заработную плату в два раза ниже средней по региону. Между тем их личные доходы несколько выше и часто включают также различные социальные выплаты.

На основании личных доходов, статуса занятости и данных о размере прожиточного минимума и средней заработной платы по региону²³ при анализе данных за 2001 г. по достигнутым результатам на рынке труда, были выделены следующие категории²⁴:

- «успешные» — с личными доходами выше средней заработной платы по региону;
- «выживающие» — с личными доходами ниже средней оплаты труда, но выше прожиточного минимума;
- «бедные» — с доходами ниже прожиточного минимума;
- «исключённые», безработные или экономически неактивные — с доходами ниже прожиточного минимума.

В силу того, что величина прожиточного минимума в 2001 г. составляла почти 45% средней зарплаты, а в 2010 г. снизилась до 30%, для 2010 г. использовалась сконструированная величина прожиточного минимума, составившая половину средней заработной платы по региону. Данные о динамике личного благополучия представлены в таблице 2.

²³ Для расчётов использована доступная на сайте Госкомстата РФ информация о среднемесячной номинальной начисленной заработной плате работников организаций в 2010 г. [Регионы России... 2010].

²⁴ Описание категорий см.: [Ashwin 2006: 17–18].

Таблица 2

Динамика личного благополучия среди бедных, 1999–2001 и 2001–2010 гг.
(по объективным показателям успеха на рынке труда)

Категории	2001 г.		2010 г.	
	Женщины	Мужчины	Женщины	Мужчины
«Исключённые»	16% (4)	27% (6)	15% (3)	22% (4)
«Бедные»	52% (13)	32% (7)	30% (6)	33% (6)
«Выживающие»	20% (5)	27% (6)	50% (10)	28% (5)
«Успешные»	12% (3)	14% (3)	5% (1)	17% (3)
Всего	100% (25)	100% (22)	100% (20)	100% (18)

Примечание: в скобках — число опрошенных.

Итак, доля «исключённых» на протяжении 10 лет остаётся относительно неизменной, и среди мужчин она выше, чем среди женщин. В принципе, это вполне согласуется с логикой экономической реструктуризации занятости и с тем, что в первую очередь сократилась сфера производства — место преимущественной занятости мужчин. В свою очередь, развитие сферы услуг, где с советских времён концентрация женщин была выше, создало лучшие условия для сохранения рабочего места или перехода в этот сегмент рынка труда. Очевидно, наследие реального социализма обеспечило женщин относительными преимуществами. Женщины предпочитают работать, они ориентированы на экономическую независимость. Однако преобладание женщин в категории «выживающие», а также их сокращение в категории «успешные» демонстрируют барьеры к достижению личного благополучия с помощью работы и, в конечном счёте, свидетельствуют о пределах для самореализации. Следует также подчеркнуть, что у половины наших информантов личное благополучие не предполагает заботу о ком-то ещё. Их доходы обеспечивают только собственное существование. Наконец, среди занятых женщин низкие доходы в два раза чаще, чем у мужчин, компенсируются различными социальными выплатами.

Заключение

Рассуждения о свободе выбора, самореализации и нематериалистических ценностях без анализа конкретных условий, а также того, кому именно доступны реальные возможности выбирать без риска выпадения из общества, остаются абстрактными декларациями.

Развитие сферы услуг и рыночной экономики обслуживания способствует превращению заботы в товар и распространению рыночной логики на сферы, которые прежде регулировались общественными нормами и институциональными договорённостями. Как и 200 лет назад, при создании первых национальных рынков труда, формирование рынка услуг требует отмены регулирования этой области. Однако рыночная, сугубо экономическая логика, основанная на индивидуальном эгоизме и личном благополучии, разрушительна для общества. И если в XIX веке реакцией на негативные последствия саморегулирующегося рынка было установление общественного контроля над стоимостью рабочей и (или) производительной силы и доступом к средствам материального существования, то в XXI веке на повестке дня стоит вопрос об организации общественного контроля над стоимостью «заботливых» и (или) воспроизводительных сил и доступом к средствам социального воспроизводства.

Феминистская теория, на мой взгляд, далее всего продвинулась в понимании того, как происходят изменения в этой области, а потому она более продуктивна в анализе последствий рыночного давления на сферу заботы, на положение мужчин и женщин и того, какие формы регулирования могут предотвратить распад общественных связей и выпадение из общества. В связи с этим особый интерес представляют результаты исследований социальной и гендерной трансформации в постсоциалистических

странах. В них доказывается, что не только класс (экономические интересы), но не в меньшей степени и политика вокруг гендера и сексуальности определяют возможности карьеры и риски исключения из общества как женщин, так и мужчин.

В данной статье предпринят анализ положения женщин на рынке труда через изучение динамики устойчивых практик занятости и их влияния на материальное благополучие и, что особенно важно, на возможности заниматься значимой деятельностью по поддержанию социальных связей, заботе и сочувствию.

Динамика стратегий занятости среди женщин демонстрирует их высокую ориентацию на работу, готовность зарабатывать больше и быть экономически независимыми. Однако ориентация на доходную деятельность сдерживается возможностями заработка на доступных местах. И переход женщин в рыночную сферу услуг, как свидетельствуют устойчивые практики занятости, не способствуют повышению заработной платы. В целом сокращаются возможности женщин управлять жизненной ситуацией с помощью работы. Об этом свидетельствует и динамика личного благополучия, согласно которой женщины все больше преобладают в категории «выживающие», и все меньше из них тех, кто остаётся в категории «успешные». Симптомом негативного влияния рынка на общественные связи является следующее: более половины наших респондентов не могут заботиться о ком-то ещё, кроме самих себя; среди занятых женщин низкие зарплаты компенсируются различными социальными выплатами. Это свидетельствует о том, что распространение товарных отношений на нематериальные формы труда, связанные с сочувствием, заботой, поддержанием социальных отношений, сопровождается, с одной стороны, снижением заработной платы, а с другой — перенесением ответственности за обеспечение работников с работодателя на сообщество.

Меняется гендерный режим исключения, или механизм патриархатного доминирования. В советское время специальная поддержка женщин стимулировала их включение в сферу занятости и минимизировала влияние половых различий на трудовую карьеру. В то же время происходила сегрегация женщин в отраслях социального воспроизводства и сохранялась ответственность женщин за ведение домашнего хозяйства. В рыночных условиях особая позиция женщин в сфере производства и домохозяйства становится ресурсом выживания и источником извлечения прибыли.

Феномен «женской работы» заключается в том, что она нагружена социальными обязательствами и моральными императивами. Низкая экономическая оценка деятельности в сфере социального воспроизводства происходит за счёт игнорирования реальной стоимости «непроизводительного труда», которая перераспределяется в пользу определённых экономических (доминирующих) классов с помощью игры с материальными и нематериальными формами вознаграждения.

На уровне социальной политики проходят игры с расчётом прожиточного минимума, установлением крайне низких тарифов на минимальную заработную плату и размер детских пособий. Минимизация участия государства в регулировании трудовых отношений и избирательность социальной политики приводят к тому, что труд за деньги совмещается с трудом по совести, и это облегчает процесс извлечения прибыли. На уровне практик занятости идёт поиск дополнительных смыслов и способов решения противоречия между вкладом и его материальной компенсацией. Одни работницы приватизируют имеющиеся навыки и избирательно их применяют, а другие продолжают ожидать признания. Значимость нематериального вознаграждения (признание, уважение, взаимная ответственность) осложняет переговоры о повышении заработной платы снизу. Ориентация на личное благополучие и личную выгоду не предусматривает высокого экономического стимулирования нагруженной моральными императивами деятельности, особенно если их не разделяешь. Двойственное отношение к «бесплатной работе» осложняет не только переговоры по поводу её стоимости, но и достижение согласия

относительно её значимости. Всё меньше желающих заниматься заботой и поддержанием сообщества. Лишь ограниченные возможности на современном рынке труда удерживают женщин, но, в принципе, они готовы расстаться с тяжёлым «женским трудом» при любом подходящем случае.

Таким образом, в контексте распространения товарно-денежных отношений на сферу социального воспроизводства выстраивается режим исключения, имеющий своими составными частями следующие элементы:

- приватизация невостребованных навыков и их избирательное применение;
- использование в качестве ресурса женственности и социальных компетенций, необходимых для деятельности по налаживанию социальных связей и заботе о других;
- изоляция опыта тех, кто ориентирован на поддержание отношений и закрепление дистанции через низкую оплату их труда;
- ограниченное влияние на процесс принятия решений.

Приложение

Таблица III

Динамика (не)зависимости женщин от мужской ответственности за обеспечение семьи и от оплачиваемой занятости, по странам, %

Характеристики моделей	СССР		РФ	
	1980 г.*	2000 г.	2010 г.	
Доля женщин среди занятых в экономике, %	48	48	49	
Средняя заработная плата женщин в отношении к зарплате мужчин, %	0,70	0,63	0,64	
Соотношение прожиточного минимума и средней заработной платы, %	0,44	0,54	0,27	
Размер детских пособий	10% зарплаты (для малообеспеченных)	< 4% зарплаты (для нуждающихся)	40% зарплаты (для работающих); < 10% зарплаты (для неработающих)	
Уровень безработицы среди женщин (мужчин), %	0	9,4 (10,2)	6,8 (7,9)	
Доля женщин (мужчин) среди всего населения с доходами ниже прожиточного минимума, %	10	16,8 (15,0)	11,3 (9,9)	
Среднедушевой доход по паритету покупательной способности (<i>purchasing power parity, PPP</i>) для женщин (мужчин), долл. США***	Нет данных	Доступны данные за 2006 г.: 7,302 (11,429)	11,675 (18,171)	
Доля женщин (мужчин) среди руководителей, %	Нет данных	36 (64)	38 (62)	
Доля женщин (мужчин) в парламенте, %	32,8 (67,2)	10 (90)	14 (86)	
Политическое регулирование родительства и поощрение женской занятости	С начала 1920-х гг. государство поощряет женскую занятость и её совмещение с домашними обязанностями	С середины 1990-х гг. происходит либерализация социальной политики	С середины 2000-х гг. адресная социальная политика совмещается с усилением контроля над репродуктивной сферой	
Трансформация модели	Двойная ответственность за обеспечение семьи и женская ответственность за домашнее хозяйство			

Примечания:

* Статистические данные о ситуации в СССР см.: [Женщины в СССР 1981; Груздева, Чертихина 1983; Народное хозяйство СССР... 1991].

** Статистические данные о ситуации в РФ см.: [Женщины и мужчины России 2000; Женщины и мужчины России 2010].

*** См.: [Hausmann, Tyson, Zahidi 2006: 119; Hausmann, Tyson, Zahidi 2010: 260].

Литература

- Арендт Х. 2000 (1960). *Vita activa, или О деятельной жизни*. СПб.: Алетейя.
- Ашвин С. 2000. Влияние советского гендерного порядка на современное поведение в сфере занятости. *Социс*. 11: 63–72.
- Ашвин С. 2006. Гендерная солидарность против экономических трудностей. Влияние советского наследия. *Социс*. 4: 57–68.
- Болтански Л., Кьяпелло Э. 2011. *Новый дух капитализма*. М.: Новое Литературное обозрение.
- Бороздина Е., Здравомыслова Е., Тёмкина А. 2011. Материнский капитал: социальная политика и стратегии семей. *Гендерные страницы*. URL: <http://genderpage.ru/?p=481>
- Брайдогги Р. 2000 (1994). Различие полов как политический проект номадизма. В сб.: Здравомыслова Е., Тёмкина А. (отв. ред.). *Хрестоматия феминистских текстов*. СПб.: Дмитрий Буланин; 220–250.
- Буравой М. 2000. Великая инволюция: Реакция России на рынок. *Рубеж*. 15: 5–35.
- Гонтмахер Е. et al. 2011. *Обретение будущего: Стратегия 2012. Конспект*. М.: Экон-Информ.
- Груздева Е. Б., Чертихина Э. С. 1983. *Труд и быт советской женщины*. М.: Политиздат.
- Женщины в СССР: статистические материалы*. 1981. М.: Финансы и статистика.
- Женщины в СССР: статистические материалы*. 1989. М.: Финансы и статистика.
- Женщины и мужчины России*. 2000. М.: Госкомстат России. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138887978906
- Женщины и мужчины России*. 2002. М.: Госкомстат РФ. URL: www.gks.ru/bgd/regl/B02_50/IssWWW.exe/Stg/d010/i010730r.htm
- Женщины и мужчины России*. 2010. М.: Госкомстат России. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138887978906
- Женщины и мужчины России*. 2012. М.: Госкомстат РФ. URL: www.gks.ru/bgd/regl/b12_50/Main.htm
- Здравомыслова Е. 2010. Как домработница меняет российскую семью. Интервью Алисы Жабенко с Еленой Здравомысловой. *ПОЛИТ.РУ*. URL: <http://www.polit.ru/article/2010/06/04/family>
- Здравомыслова Е., Тёмкина А. 2009. Ушёл ли в прошлое патриархат? Специфическая власть «слабого пола». В кн.: Тартаковская И. (отв. ред.). *Гендер для «чайников» – 2*. М.: Звенья; 25–42.
- Инглхарт Р. 2010. *Модернизация, счастье и благополучие: Россия в сравнительной перспективе. Лекция*. 13 декабря. М.: HSE Video. URL: <http://www.hse.ru/video/26412822.html>

- Инглхарт Р., Вельцель Р. 2011. *Модернизация, культурные изменения и демократия*. М.: Новое издательство.
- Капелюшников Р. И. 2005. Деконструкция Поланьи: заметки на полях «Великой трансформации». *Социологический журнал*. 3: 5–36.
- Кастель Р. 2009. *Метаморфозы социального вопроса. Хроника наёмного труда*. М.: Институт экспериментальной социологии; СПб.: Алетейя.
- Клугман Дж. (отв. ред.). 1998. *Бедность в России. Государственная политика и реакция населения*. Вашингтон: Всемирный банк.
- Коровкин А. Г., Королёв И. Б. 2002. *Динамика и структура занятого населения по полу: Опыт макроэкономического анализа*. М.: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. URL: www.ecfor.ru/pdf.php?id=2003/3/08
- Лыткина Т. 2004. Домашний труд и гендерное разделение власти в семье. *Социс*. 7: 85–90.
- Лыткина Т. 2011. Социальная биография исключения в постсоветской России. *Журнал социологии и социальной антропологии*. XIV (1): 87–109.
- Народное хозяйство СССР в 1990 году. 1991*. Статистический ежегодник. М.: Финансы и статистика. URL: [www.publ.lib.ru/ARCHIVES/N/\"Narodnoe_hozyaystvo_SSSR\"](http://www.publ.lib.ru/ARCHIVES/N/\)
- Письменная Е. 2001а. Бедность как угроза. *Ведомости*. 151 (2918). 17.08. URL: <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/265755/>
- Письменная Е. 2011б. *Социальная политика России способствует люмпенизации населения*. URL <http://strategy2020.rian.ru/smi/20110817/366126808.html>
- Поланьи К. 2002 (1944). *Великая трансформация. Политические и экономические истоки нашего времени*. СПб.: Алетейя.
- Прокофьева Л. М. et al. 2000. *Феминизация бедности в России. Макроэкономический анализ феминизации бедности в России*. Сборник докладов, подготовленных для Всемирного банка. М.: Весь мир.
- Регионы России. *Социально-экономические показатели*. 2010. М.: Госкомстат РФ. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_14p/IssWWW.exe/Stg/d01/05-03.htm
- Россия в цифрах*. М.: Госкомстат РФ. URL: www.gks.ru/bgd/regl/b08_11/IssWWW.exe/Stg/d01/07-07.htm
- Сен А. 2004. *Развитие как свобода*. М.: Новое издательство.
- Смит Д. Е. 2000 (1989). Социологическая теория: методы патриархатного письма. В сб.: Здравомыслова Е., Тёмкина А. (отв. ред.). *Хрестоматия феминистских текстов*. СПб.: Дмитрий Буланин; 29–63.

- Стратегия-2020. Новая модель роста — новая социальная политика.* Промежуточный доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года. URL: <http://2020strategy.ru/data/2012/03/14/1214585998/1itog.pdf>
- Труд и занятость в России — 2011 г.* Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_36/Main.htm
- Хартманн Х. 2005 (1983). Капитализм, патриархат и половая сегрегация труда. В кн.: Тартаковская И. *Гендерная социология*. М.: ООО «Вариант»; 248–254.
- Хартманн Х. 2005 (1981). Несчастливый брак марксизма с феминизмом... В кн.: Тартаковская И. *Гендерная социология*. М.: ООО «Вариант»; 255–263.
- Ярошенко С. 1999. В пути к теории русского феминизма. В кн.: Аристархова И. (отв. ред.). *Женщина не существует: Современные исследования полового различия*. Сыктывкар: Сыктывкарский университет; 15–23.
- Ярошенко С. 2001. Гендерные различия стратегий занятости работающих бедных в России. *Рубеж*. 16–17: 25–49.
- Ярошенко С. 2003. Женская занятость в условиях социального и гендерного исключения. *Социологический журнал*. 3: 137–150.
- Ярошенко С. 2005. *Бедность в постсоциалистической России*. Сыктывкар: Коми научный центр УрО РАН.
- Ярошенко С. 2006. Локальные контексты глобальной проблемы феминизации бедности. В кн.: Попкова Л. (отв. ред.). *Глобализация и гендерные отношения: вызовы для постсоветских стран*. Самара: Издательство «Самарский университет»; 15–33.
- Ярошенко С. 2011. Феминистский проект в студенческой среде: сравнение через границы. В кн.: Ярошенко С. (отв. ред.). *Женский проект: метаморфозы диссидентского феминизма во взглядах молодого поколения России и Австрии*. СПб.: Алетейя; 118–136.
- Aristarkhova I. 1995. Women and Government in Bolshevik Russia. *Labour Studies Working Papers*. 4.
- Ashwin S. (ed.). 2006. *Adaptig to Russia's New labour Market. Gender and Employment Bahaivour*. London: Routledge.
- Ashwin S., Lytkina T. 2004. Men in Crisis in Russia. The Role of Domestic Marginalization. *Gender and Society*. 18 (2): 189–206.
- Burawoy M. 2000. Sociology for the Second Great Transformation? *Annual Review Sociology*. 26: 693–695.
- Burawoy M., Krotov P., Lytkina T. 2000. Domestic Involution: How Women Organize Survival in a North Russian City. In: Bonnel V., Breslauer G. (eds). *Russia in the New Century: Stability or Disorder?* Boulder, Co.: Westview Press; 231–257.
- Clarke S. 1999. *The Formation of a Labor Market in Russia*. Cheltenham: Edward Elgar.

- Crompton R., Harris F. 1998. Explaining Women's Employment Patterns: «Orientations to Work» Revisited. *The British Journal of Sociology*. 49 (1): 118–136.
- Emigh R. J., Szelenyi I. (ed.). 2001. *Poverty, Ethnicity and Gender in Eastern Europe during the Market Transition*. London: Praeger.
- Emigh R. J., Fodor E., Szelenyi I. 1999. The Racialization and Feminization of Poverty during the Market Transition. *EUI Working Papers RSC*. 99/10.
- England P. 2005. Emerging Theories of Care Work. *Annual Review of Sociology*. 31: 381–399.
- Fodor E. 2003. *Working Difference. Women's Working Lives in Hungary and Austria, 1945–1995*. Durham: Duke University Press.
- Fodor E. 2004. The State Socialist Emancipation Project: Gender Inequality in Workplace Authority in Hungary and Austria. *Signs: Journal of Women in Culture and Society*. 29 (3): 783–813.
- Fodor E. 2006. A Different Type of Gender Gap: How Women and Men Experience Poverty. *East European Politics and Societies*. 20: 14–39.
- Fraser N. 1989. *Unruly Practices: Power, Discourse and Gender in Contemporary Social Theory*. Cambridge: Polity Press.
- Fraser N. 2011. *Marketization, Social Protection, Emancipation: Re-Reading Karl Polanyi in the 21st Century*. URL: <http://www.crassh.cam.ac.uk/events/1534/>
- Hakim C. 1995. Five Feminist Myth about Women's Employment. *The British Journal of Sociology*. 46 (3): 429–455.
- Hakim C. 2003. A New Approach to Explaining Fertility Patterns: Preference Theory. *Population and Development Review*. 29 (3): 349–374.
- Hausmann R., Tyson L. D., Zahidi S. 2006. *The Global Gender Gap Report 2006*. Geneva: World Economic Forum.
- Hausmann R., Tyson L. D., Zahidi S. 2010. *The Global Gender Gap Report 2010*. Geneva: World Economic Forum.
- Hochschild A. R. 1989. *The Second Shift*. New York: Avon Books.
- Hochschild A. R. 2005. Love and Gold. In: Ricciutelli L. (ed.). *Women, Power and Justice: A Global perspective*. London; Toronto: Zed/Innana Books.
- Jackson C., Palmer-Jones R. 2000. Rethinking Gendered Poverty and Work. In: Razavi Sh. (ed.). *Gendered Poverty and Well-Being*. Oxford: Blackwell Publishers; 145–170.
- Jonasdottir A. G. 1988. Sex/Gender, Power and Politics: Towards a Theory of the Foundations of Male Authority in the Formally Equal Society. *Acta Sociologica*. 31 (2): 157–174.

- Kollontai A. 1977 (1920). *Communism and the Family*. In: *Selected Writings of Alexandra Kollontai*. London: Allison & Busby. URL: <http://www.marxists.org/archive/kollonta/1920/communism-family>
- Ladanyi J., Szelenyi I. 2006. *Patterns of Exclusion: Constructing Gypsy Ethnicity and the Making of an Underclass in Transitional Societies of Europe*. New York: Columbia University press.
- Lykke N. 2008. On Feminist Dialogism and Historical Materialism Theories of Anna G. Jonasdottir. In: Jones K. B., Karlsson G. (eds). *Gender and the Interests of Love. Essays in Honour of Anna G. Jonasdottir*. Örebro: Örebro University Press; 257–273.
- Smith D. E. 1990. *Texts, Facts and Femininity. Exploring the Relations of Ruling*. London; New York: Routledge.
- Young I. 1990. *Justice and Politics of Difference*. Princeton: Princeton University Press; 38–65.

NEW TEXTS

S. Yaroshenko

“Women’s Work” and Personal Well-Being: Technology of Exclusion in Post-Soviet Russia

YAROSHENKO,

Svetlana — Candidate
of Sciences in Sociology,
Associate Professor.

Department of
Comparative Sociology,
Saint Petersburg State
University.

Address: 1/3 Smol'nogo
str., entrance 9,
St. Petersburg, Russia,
193060.

Email: [svetayaroshenko@
gmail.com](mailto:svetayaroshenko@gmail.com)

Abstract

This paper examines the features of post-soviet women's position in the labour market and the changes in their employment strategies during the last decade. Using the data from the five waves of longitudinal qualitative research, conducted in the period from 1999 to 2010 in one of Russia's region among registered poor, the author argues that under the conditions of market service economy the ability of women to manage life situations with their work are reduced. The author shows that the transition of women in the market services sector does not improve wages, that their acceptance the “universal worker” norms does not guarantee high returns and does not compensate costs associated with the rejection of caring for others. The pattern of gendered exclusion, or the way of patriarchal domination is changing. In the Soviet era, a special governmental support for women stimulated their inclusion in the scope of employment and minimized the impact of sex differences on the working career. At the same time, women were segregated in the sectors of social reproduction and their responsibility for maintaining the household was preserved. In competitive business environment

the special position of women between work and home, based on the care for others, becomes a resource for surviving and a source of profit.

Keywords: “women’s work”; care; gendered regimes of social exclusion; well-being; social transformation; post-soviet Russia.

References

- Arendt H. (2000 [1960]) *Vita activa, ili O deyatel'noy zhizni* [The Human Condition], Saint Petersburg: Aleteyya (in Russian).
- Aristarkhova I. (1995) Women and Government in Bolshevik Russia. *Labour Studies Working Papers*, no 4.
- Ashvin S. (2000) Vliyanie sovetskogo gendernogo poryadka na sovremennoe povedenie v sfere zanyatosti [The Impact of the Soviet Gender Order on Modern Employment Behaviour]. *Sotsiologicheskie issledovaniya*, no 11, pp. 63–72 (in Russian).
- Ashvin S. (2006a) Gendernaya solidarnost' protiv ekonomicheskikh trudnostey. Vliyanie sovetskogo naslediya [Gender Solidarity versus Economic Difficulties. The Influence of the Soviet Legacy]. *Sotsiologicheskie issledovaniya*, no 4, pp. 57–68 (in Russian).
- Ashwin S. (ed.) (2006b) *Adaptig to Russia's New Labour Market. Gender and Employment Bahaviour*, London: Routledge.

- Ashwin S., Lytkina T. (2004) Men in Crisis in Russia. The Role of Domestic Marginalization. *Gender and Society*, vol. 18, no 2, pp. 189–206.
- Boltanski L., Chiapello E. (2011) *Novyy dukh kapitalizma* [The New Spirit of Capitalism], Moscow: Novoe Literaturnoe obozrenie (in Russian).
- Borozdina E., Zdravomyslova E., Temkina A. (2011) Materinskiy kapital: sotsial'naya politika i strategii semey [Maternity (Family) Capital: Social Policy and Family Strategies]. *Gendernye stranitsy*. Available at: <http://genderpage.ru/?p=481> (accessed 9 November 2013) (in Russian).
- Braidotti R. (2000 [1994]) Razlichie polov kak politicheskiy proekt nomadizma [Sexual Difference as a Nomadic Political Project]. *Khrestomatiya feministstikh tekstov. Pervody* [Handbook of Feminist Writings. Translations] (eds. E. Zdravomyslova, A. Temkina), Saint Petersburg: Dmitriy Bulanin, pp. 220–250 (in Russian).
- Burawoy M. (2000) Sociology for the Second Great Transformation? *Annual Review Sociology*, vol. 26, pp. 693–695.
- Burawoy M., Krotov P., Lytkina T. (2000) Domestic Involution: How Women Organize Survival in a North Russian City. *Russia in the New Century: Stability or Disorder?* (eds. V. Bonnel, G. Breslauer), Boulder, Co.: Westview Press, pp. 231–257.
- Castel R. (2009) *Metamorfozy sotsial'nogo voprosa. Khronika naemnogo truda* [The Metamorphoses of the Social Question. A Chronicle of Wage-Earning Employment], Moscow: Institut eksperimental'noy sotsiologii; Saint Petersburg: Aleteyya (in Russian).
- Crompton R., Harris F. (1998) Explaining Women's Employment Patterns: 'Orientations to Work' Revisited. *The British Journal of Sociology*, vol. 49, no 1, pp. 118–136.
- Clarke S. (1999) *The Formation of a Labor Market in Russia*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Emigh R. J., Szelenyi I. (ed.) (2001) *Poverty, Ethnicity and Gender in Eastern Europe during the Market Transition*, London: Praeger.
- Emigh R. J., Fodor E., Szelenyi I. (1999) The Racialization and Feminization of Poverty during the Market Transition. *EUI Working Papers RSC*, no 99/10.
- England P. (2005) Emerging Theories of Care Work. *Annual Review of Sociology*, vol. 31, pp. 381–399.
- Fodor E. (2003) *Working Difference. Women's Working Lives in Hungary and Austria, 1945–1995*, Durham: Duke University Press.
- Fodor E. (2004) The State Socialist Emancipation Project: Gender Inequality in Workplace Authority in Hungary and Austria. *Signs: Journal of Women in Culture and Society*, vol. 29, no 3, pp. 783–813.
- Fodor E. (2006) A Different Type of Gender Gap: How Women and Men Experience Poverty. *East European Politics and Societies*, vol. 20, pp. 14–39.
- Fraser N. (1989) *Unruly Practices: Power, Discourse and Gender in Contemporary Social Theory*, Cambridge: Polity Press.

- Fraser N. (2011) *Marketization, Social Protection, Emancipation: Re-reading Karl Polanyi in the 21st Century*. Available at: www.crassh.cam.ac.uk/events/1534/ (accessed 9 November 2013).
- Gontmakher E. Sh., Denisenko M. B., Zubarevich N. V., Kolesnikov A. V., Krasnov M. A., Kulik S. A., Makarenko B. I., Maksimov A. N., Maleva T. M., Maslennikov N. I., Mkrtychyan N. V., Mukomel' V. I., Rubtsov A. V., Tyuryukanova E. V., Shatalova E. V., Yurgens I. Yu. (2011) *Obretenie budushchego: Strategiya 2012. Konspekt* [Discovering the Future: Strategy 2012. Summary], Moscow: Ekon-Inform (in Russian).
- Gruzdeva E. B., Chertikhina E. S. (1983) *Trud i byt sovetskoy zhenshchiny* [Labour and Life of the Soviet Woman]. Moscow: Politizdat (in Russian).
- Hakim C. (1995) Five Feminist Myth about Women's Employment. *The British Journal of Sociology*, vol. 46, no 3, pp. 429–455.
- Hakim C. (2003) A New Approach to Explaining Fertility Patterns: Preference Theory. *Population and Development Review*, vol. 29, no 3, pp. 349–374.
- Hartmann H. (2005 [1983]) Kapitalizm, patriarkhat i polovaya segregatsiya truda [Capitalism, Patriarchy and Job Segregation by Sex]. *Gendernaya sotsiologiya* [Gender Sociology] (ed. I. Tartakovskaya), Moscow: Variant, pp. 248–254 (in Russian).
- Hartmann H. (2005 [1981]) Neschastlivyy brak marksizma s feminizmom... [The Unhappy Marriage of Marxism and Feminism...]. *Gendernaya sotsiologiya* [Gender Sociology] (ed. I. Tartakovskaya), Moscow: Variant, pp. 255–263 (in Russian).
- Hausmann R., Tyson L. D., Zahidi S. (2006) *The Global Gender Gap Report 2006*, Geneva: World Economic Forum.
- Hausmann R., Tyson L. D., Zahidi S. (2010) *The Global Gender Gap Report 2010*, Geneva: World Economic Forum.
- Hochschild A. R. (1989) *The Second Shift*, New York: Avon Books.
- Hochschild A. R. (2005) Love and Gold. *Women, Power and Justice: A Global Perspective* (ed. L. Ricciutelli), London; Toronto: Zed/Innana Books.
- Inglehart R. (2010) Modernizatsiya, schast'e i blagopoluchie: Rossiya v sravnitel'noy perspektive. Lektsiya [Modernization, Happiness and Well-being: Russia in Comparative Perspective], 13 dekabrya, Moscow: HSE Video, Available at: <http://www.hse.ru/video/26412822.html> (accessed 9 November 2013) (in Russian).
- Inglehart R., Welzel C. (2011) *Modernizatsiya, kul'turnye izmeneniya i demokratiya* [Modernization, Cultural Change, and Democracy], Moscow: Novoe izdatel'stvo (in Russian).
- Jackson C., Palmer-Jones R. (2000) Rethinking Gendered Poverty and Work. *Gendered Poverty and Well-Being* (ed. Sh. Razavi), Oxford: Blackwell Publishers, pp. 145–170.
- Jonasdottir A. G. (1988) Sex/Gender, Power and Politics: Towards a Theory of the Foundations of Male Authority in the Formally Equal Society. *Acta Sociologica*, vol. 31, no 2, pp. 157–174.

- Kapelyushnikov R. I. (2005) Dekonstruksiya Polan'i: zametki na polyakh "Velikoy transformatsii" [Deconstruction of Polanyi: Notes on Pages of "The Great Transformation"]. *Sotsiologicheskii zhurnal*, no 3, pp. 5–36 (in Russian).
- Klugman Dzh. (ed.) (1998) *Bednost' v Rossii. Gosudarstvennaya politika i reaktsiya naseleniya* [Poverty in Russia. Gender Policy and People's Reaction], Washington: Vsemirnyy Bank (in Russian).
- Kollontai A. (1977 [1920]) *Communism and the Family. Selected Writings of Alexandra Kollontai*, London: Allison & Busby. URL: <http://www.marxists.org/archive/kollonta/1920/communism-family> (accessed 9 November 2013).
- Korovkin A. G., Korolev I. B. (2002) *Dinamika i struktura zanyatogo naseleniya po polu: Opyt makroekonomicheskogo analiza* [Dynamics and Gender Structure of Employed People: A Macroeconomic Analysis], Moscow: Institut narodnokhozyaystvennogo prognozirovaniya RAN. Available at: www.ecfor.ru/pdf.php?id=2003/3/08 (accessed 9 November 2013) (in Russian).
- Ladanyi J., Szelenyi I. (2006) *Patterns of Exclusion: Constructing Gypsy Ethnicity and the Making of an Underclass in Transitional Societies of Europe*, New York: Columbia University Press.
- Lykke N. (2008) On Feminist Dialogism and Historical Materialism Theories of Anna G. Jonasdottir *Gender and the Interests of Love. Essays in Honour of Anna G. Jonasdottir* (eds. K. B. Jones, G. Karlsson), Örebro: Örebro University Press, pp. 257–273.
- Lytkina T. (2004) Domashniy trud i gendernoe razdelenie vlasti v sem'e [Household Labour and Gender Division of Power in Family]. *Sotsiologicheskie issledovaniya*, no 7, pp. 85–90 (in Russian).
- Lytkina T. (2011) Sotsial'naya biografiya isklyucheniya v postsovetsoy Rossii [The Social Biography of Exclusion in the Post-Soviet Russia]. *Zhurnal sotsiologii i sotsial'noy antropologii*, vol. XIV, no 1, pp. 87–109 (in Russian).
- Narodnoe khozyaystvo SSSR v 1990 godu* [The National Economy in the USSR in 1990] (1991) Statisticheskii ezhegodnik, Moscow: Finansy i statistika. Available at: www.publ.lib.ru/ARCHIVES/N/Narodnoe_hozyaystvo_SSSR/ (accessed 9 November 2013) (in Russian).
- Pis'mennaya Ye. (2001a) Bednost' kak ugroza [Poverty as a Threat]. *Vedomosti*, no 151 (2918), August 17. Available at: <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/265755/> (accessed 9 November 2013) (in Russian).
- Pis'mennaya Ye. (2011b) *Sotsial'naya politika Rossii sposobstvuet lyumpenizatsii naseleniya* [The Russian Social Policy Has Resulted in Lumpenization of the Population]. Available at: <http://strategy2020.rian.ru/smi/20110817/366126808.html> (accessed 9 November 2013) (in Russian).
- Polanyi K. (2002) *Velikaya transformatsiya. Politicheskie i ekonomicheskie istoki nashego vremeni* [The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time], Saint Petersburg: Aleteyya (in Russian).
- Prokof'eva L. M., Rzhantsyna L., Ovcharova L., Pavlova N., Toksanabaeva M., Popova R., Korchagina I. (2000) *Feminizatsiya bednosti v Rossii: Makroekonomicheskii analiz feminizatsii bednosti v Rossii* [Feminization of Poverty in Russia: A Macroeconomic Analysis of Feminization of Poverty in Russia]. *Sbornik dokladov, podgotovlennykh dlya Vsemirnogo banka*, Moscow: Ves' mir (in Russian).

- Regiony Rossii. Social'no-ekonomicheskie pokazateli* [Social and Economic Indicators] (2010), Moscow: Goskomstat RF. Available at: http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_14p/IssWWW.exe/Stg/d01/05-03.htm (accessed 9 November 2013) (in Russian).
- Rossiya v tsifrakh* [Russia in Figures], Moscow: Goskomstat RF. Available at: www.gks.ru/bgd/regl/b08_11/IssWWW.exe/Stg/d01/07-07.htm (accessed 9 November 2013) (in Russian).
- Sen A. 2004. *Razvitie kak svoboda* [Development as Freedom], Moscow: Novoe izdatel'stvo (in Russian).
- Smith D. E. (1990) *Texts, Facts and Femininity. Exploring the Relations of Ruling*, London and New York: Routledge.
- Smith D. E. (2000 [1989]) *Sotsiologicheskaya teoriya: metody patriarkhatnogo pis'ma* [Sociological Theory: Methods of Writing Patriarchy]. *Khrestomatiya feministkikh tekstov. Perevody* [Handbook of Feminist Writings. Translations] (eds. E. Zdravomyslova, A. Temkina), Saint Petersburg: Dmitriy Bulanin, pp. 29–63 (in Russian).
- Strategiya–2020: Novaya model'rosta — novaya sotsial'naya politika*. Promezhutochnyy doklad o rezul'tatakh ekspertnoy raboty po aktual'nym problemam sotsial'no-ekonomicheskoy strategii Rossii na period do 2020 goda [Strategy–2020: New Model of Growth — New Social Policy. The Intermediary Report about Results of the Expert Work on the Actual Issues of Russia's Social and Economic Strategy for the Period until 2020]. Available at: <http://2020strategy.ru/data/2012/03/14/1214585998/1itog.pdf> (accessed 9 November 2013) (in Russian).
- Trud i zanyatost' v Rossii — 2011 g. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoy statistiki* [Labour and Employment in Russia — 2011. Federal State Statistics Service]. Available at: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_36/Main.htm (accessed 9 November 2013) (in Russian).
- Yaroshenko S. (1999) V puti k teorii russkogo feminizma [Toward a Theory of Russian Feminism]. *Zhenshchina ne sushchestvuet: Sovremennye issledovaniya polovogo razlichiya* [There is no Woman: Contemporary Studies in Gender Differences] (ed. I. Aristarkhova), Syktyvkar: Syktyvkarskiy universitet, pp. 15–23 (in Russian).
- Yaroshenko S. (2001) *Gendernye razlichiya strategiy zanyatosti rabotayushchikh bednykh v Rossii* [Gender Differences in Employment Strategies of the Employed Poor People in Russia]. *Rubezh*, vol. 16–17, pp. 25–49 (in Russian).
- Yaroshenko S. (2003) *Zhenskaya zanyatost' v usloviyakh sotsial'nogo i gendernogo isklyucheniya* [Women's Employment under Conditions of Social and Gender Exclusion]. *Sotsiologicheskii zhurnal*, no 3, pp. 137–150 (in Russian).
- Yaroshenko S. (2005) *Bednost' v postsocialisticheskoy Rossii* [Poverty in Post-Soviet Russia], Syktyvkar: Komi nauchnyi centr UrO RAN (in Russian).
- Yaroshenko S. (2006) *Lokal'nye konteksty global'noy problemy feminizatsii bednosti* [Local Contexts of the Global Problem of Feminization of Poverty]. *Globalizatsiya i gendernye otnosheniya: vyzovy dlya postsovetskikh stran* [Globalization and Gender Relations: Challenges for Post-Soviet States] (ed. L. Popkova), Samara: Izdatel'stvo "Samarskiy universitet", pp. 15–33 (in Russian).

- Yaroshenko S. (2011) Feministskiy proekt v studencheskoy srede: sravnenie cherez granitsy [A Feminist Project in Students' Environment: Comparison through Borders]. *Zhenskiy proekt: metamorfozy dissidentskogo feminizma vo vzglyadakh molodogo pokoleniya Rossii i Avstrii* [A Female Project: Metamorphoses of Views of Younger Generation in Russia and Austria] (ed. S. S. Yaroshenko), Saint Petersburg: Aleteyya, pp. 118–136 (in Russian).
- Young I. (1990) *Justice and Politics of Difference*, Princeton: Princeton University Press, pp. 38–65.
- Zdravomyslova E. (2010) Kak domrabortnitsa menyaet rossiyskuyu sem'yu. Interv'yu Alisy Zhabenko s Elenoy Zdravomyslovoy [How Maid Changes Russian Family. Elena Zdravomyslova interviewed by Alisa Zhabenko]. *POLIT.RU*. Available at: <http://www.polit.ru/article/2010/06/04/family> (accessed 9 November 2013) (in Russian).
- Zdravomyslova E., Temkina A. (2009) Ushel li v proshloe patriarkhat? Spetsificheskaya vlast' "slabogo pola" [Has Patriarchy Become a Thing of Past? The Women's Peculiar Power]. *Gender dlya "chaynikov" – 2* [Gender Basics 2] (ed. I. Tartakovskaya), Moscow: Zven'ya, pp. 25–42 (in Russian).
- Zhenshchiny i muzhchiny Rossii* [Women and Men in Russia] (2000), Moscow: Goskomstat Rossii, Available at: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138887978906 (accessed 9 November 2013) (in Russian).
- Zhenshchiny i muzhchiny Rossii* [Women and Men in Russia] (2012), Moscow: Goskomstat RF. Available at: www.gks.ru/bgd/regl/b12_50/Main.htm (accessed 9 November 2013) (in Russian).
- Zhenshchiny i muzhchiny Rossii* [Women and Men in Russia] (2010), Moscow: Goskomstat Rossii. Available at: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138887978906 (accessed 9 November 2013) (in Russian).
- Zhenshchiny i muzhchiny Rossii* [Women and Men in Russia] (2002), Moscow: Goskomstat RF. Available at: www.gks.ru/bgd/regl/B02_50/IssWWW.exe/Stg/d010/i010730r.htm (accessed 9 November 2013) (in Russian).
- Zhenshchiny v SSSR: statisticheskie materialy* [Women in the USSR: Statistical Materials] (1981), Moscow: Finansy i statistika (in Russian).
- Zhenshchiny v SSSR: statisticheskie materialy* [Women in the USSR: Statistical Materials] (1989), Moscow: Finansy i statistika (in Russian).

НОВЫЕ ПЕРЕВОДЫ

Дж. Голдстоун

Почему Европа? Возвышение Запада в мировой истории, 1500–1850¹



ГОЛДСТОУН Джек (Goldstone, Jack A.) — профессор им. Вирджинии Е. и Джона Т. Хейзел факультета государственной политики; старший научный сотрудник центра «Меркатус»; директор Центра мировой политики при Университете Джорджа Мейсена. Адрес: 22201, США, штат Виргиния, г. Арлингтон, ул. Фэйрфакс-драйв, А 3351.

Email: jgoldsto@gmu.edu

Перевод с англ.
Михаила Рудакова.

В этой книге известный американский социолог и политолог Джек Голдстоун пытается найти объяснение превращению Европы в XIX веке из периферийного и относительно отсталого региона в территорию, где создавались величайшие инновации, богатства и сильная власть. Как и почему это произошло? Было ли возвышение Запада продуктом какой-то уникальной особенности европейской жизни? Стало ли оно следствием изменений во взаимоотношениях Европы с остальным миром? Как сильно данное преобразование отличалось от других периодов расцвета в истории человечества? Немногие историки способны ответить на подобные вопросы лучше Джека Голдстоуна, занимавшегося ими на протяжении нескольких десятилетий. В своей работе, опираясь на самые последние исследования в данной области, он представляет вниманию широкой аудитории зрелые размышления, изложенные доступным для каждого языком.

Журнал «Экономическая социология» публикует фрагмент — «Заключение. Возвышение Запада: это временно?» («Conclusion. The Rise of the West: A Temporary Phase?») — книги Джека Голдстоуна «Почему Европа? Возвышение Запада в мировой истории, 1500–1850» («Why Europe? The Rise of the West in World History, 1500–1850»). Автор выделяет шесть факторов, сочетание которых, по его мнению, способствовало успеху европейских государств. Джек Голдстоун также рассматривает основы современного экономического роста, обусловленные процессом накопления достижений в условиях мирового развития. Ко всему прочему, автор приводит причины, воспрепятствовавшие распространению экономического расцвета за пределами западного мира. К ним относится отсутствие научного образования и потенциала для развития предпринимательства. И, наконец, автор пытается заглянуть в будущее и предсказать возможности мирового прогресса на ближайшие десятилетия.

Ключевые слова: экономический рост; инновация; социальное неравенство; бедность; предпринимательство; история мирового хозяйства; Европа.

¹ Голдстоун Дж. 2013. *Почему Европа? Возвышение Запада в мировой истории, 1500–1850*. М.: Издательство Института Гайдара. Источник: Goldstone J. A. 2009. *Why Europe? The Rise of the West in World History, 1500–1850*. Boston, MA: McGraw. Фрагмент перевода публикуется с разрешения Издательства Института Гайдара.

Заключение. Возвышение Запада: это временно?

От эпохи пара к эпохе космической:

возникновение современного военно-промышленного общества

Развитие современной научной инженерии как стандартной составляющей экономического производства постоянно трансформирует процесс экономического роста. В конце XVIII века Адам Смит заметил, что в истории экономический рост происходит тогда, когда страны начинают эффективнее использовать свои традиционные ресурсы, в том числе рабочую силу, специализируясь на определённых продуктах и задачах. Однако к началу XIX века стало ясно, что ускорения экономического роста можно достичь благодаря применению экспериментальных программ и открытий в разработке нового оборудования, новых процессов и новой продукции. Инновация стала главной движущей силой современного экономического роста.

Два других великих экономиста — Карл Маркс и Йозеф Шумпетер — были ещё точнее в своих наблюдениях, касающихся современного экономического роста. Маркс ещё в 1840-х гг. увидел (и, возможно, был первым экономистом, кто это сделал), что постоянные инновации могли привести к неограниченному экономическому росту, способному изменить весь мир. До него экономисты занимались проблемой убывающей доходности, утверждая, что, как только достигается уровень наиболее эффективного использования имеющихся ресурсов, рост прекращается. Поэтому-то экономику и прозвали «мрачной наукой». Однако величайшей ошибкой Маркса было предположение, что все выгоды современного экономического роста получит горстка промышленников, а ремесленникам и другим рабочим предстоит страдать от всё большего неравенства. В действительности же инновации и сам процесс изобретения препятствуют этому. Пока рабочие, ремесленники и предприниматели могут получать образование, свободно открывать собственные предприятия или продавать свои идеи, их инновации способны бросить вызов господству крупных компаний, а они сами — добиться благосостояния. Билл Гейтс стал одним из богатейших в мире людей не благодаря управлению крупной компанией 1960-х гг., а благодаря инновациям, найму инженеров для продолжения инновационной работы и созданию новых продуктов, что полностью подорвало позиции ведущих компьютерных компаний 1960-х гг.

Этот сценарий прекрасно известен всему промышленному миру. Когда можно свободно создавать новые компании, основанные на новых идеях, в состоятельных слоях общества появляются новые люди. В новых отраслях создаются тысячи или миллионы рабочих мест. Говард Хьюз в авиации, Томас Эдисон в электричестве, Александр Грейам Белл в телефонной связи, Чарлз Гудьир (Charles Goodyear) в резиновой промышленности, а недавно Билл Гейтс, Майкл Делл и другие в информационных технологиях создали новую отрасль благодаря инновационным продуктам или процессам. Крайняя бедность и социальное неравенство обычно встречаются в странах, где промышленность не развита, а инноваций нет либо из-за отсутствия программ обучения инженеров, либо из-за нехватки возможностей для открытия нового бизнеса, и власть и богатство контролируются теми, кто владеет землёй или другими природными ресурсами, в то время как для остальных все экономические возможности закрыты.

Как справедливо полагал Шумпетер, современный экономический рост обязан созидательному разрушению старых и устаревших предприятий новыми идеями и отраслями промышленности. Когда машины сменили лошадь и карету, производители карет оказались не у дел, но те, кто посвятил себя разработке автомобилей, смогли создать новую и более крупную отрасль, обеспечившую работой гораздо большее число людей (и с более высокой заработной платой), чем каретное дело.

Однако Шумпетер ошибся, предположив, что предприниматели (люди, открывавшие новые предприятия или использовавшие новые возможности) встречались редко, в то время как идеи новых продуктов

или процессов имелись в изобилии. На деле же предпринимателям веками удавалось процветать во многих традиционных отраслях по всему миру. Они возили американский табак и китайский чай в Британию, карибский сахар в Европу, а арабских лошадей — в Китай. «Золотые века» Венеции, Голландии и Китая при маньчжурской династии были созданы предпринимателями, которые перестраивали модели производства и торговли на целых континентах.

Для полноценной инновации предприниматели нуждались в плодах программ экспериментальных исследований, открытий и научных знаний, позволявших инженерам создавать новые источники энергии и материалы и запускать новые технологические процессы. А этого в истории всегда было гораздо меньше, чем предпринимательской инициативы! В целом наиболее закономерным в истории было возвращение общества к почитанию своих традиционных и религиозных источников знаний и авторитетов. Там же, где разрабатывались программы экспериментальных исследований, они обычно оставались прерогативой немногочисленной элиты и не были непосредственно связаны с практической работой (труды Джабира по химии — одно из выдающихся исключений). Так что случаи, когда эксперимент и открытия становились делом многих заинтересованных — независимо от профессии или социального статуса — в объединении научных открытий с практической экономической выгодой были крайне редки. Когда это всё же произошло в Британии XVIII века, возникла тенденция развития научного прогресса и экономического роста, охвативших весь мир и продолжающих трансформировать его и по сей день.

Немногим более столетия (1710–1850 гг.) Британия была центром разработки изобретений и их применения для создания новых продуктов и запуска новых технологических процессов. И хотя к концу XVIII — началу XIX века американцы, такие как Эли Уитни (волоконотделитель) и Бен Франклин (молниеотвод, бифокальные очки, пенсильванский камин — *Pennsylvania fireplace*), французы, такие как Бертолле (отбеливание хлором), и итальянцы, такие как Алессандро Вольта (батарея химических источников тока), также сделали важные открытия, Британия была далеко впереди, особенно это касалось использования энергии пара, угольной промышленности, ткацкого оборудования и станков для обработки дерева и металла.

В результате Британия занимала господствующие позиции в мире по производству энергии, хлопчатобумажной ткани, энергии пара, паровозов, железных дорог, металлоизделий и станков. Даже такие простые предметы обихода, как сливной туалет, английская булавка и резиновая лента, были изобретены в Британии как раз в то время. Британские инженеры также лидировали в сфере усовершенствования чего угодно — от дорог до плащей.

Осознать важность возникновения современной промышленности для экономики Британии можно, рассмотрев, насколько больше стало количество энергии, доступной британской промышленности, в сравнении с другими странами, особенно с Китаем. В 1750–1900 гг. количество энергии, использованной британской промышленностью, выросло примерно с 75 тыс. лошадиных сил (более 90% этой энергии было получено от водоподъёмных колёс) до почти 10 млн лошадиных сил (более 95% этой энергии было получено от паровых двигателей). Поскольку в течение данного периода население Британии увеличилось примерно в 5,5 раза, это означает, что общее количество промышленной энергии *на душу населения* в Британии выросло примерно в 25 раз.

Энергию для паровых двигателей получали тогда в основном от угля. В Англии общее потребление энергии угля и топливной древесины в 1700 г. составляло лишь $\frac{1}{12}$ потребления энергии из тех же видов топлива в Китае. Но к 1850 г., после почти 20-кратного увеличения добычи угля, 18 млн жителей Англии уже потребляли в 1,5 раза больше энергии, чем 400 млн жителей всей империи Цин. Иными словами, простые жители Англии потребляли примерно в 10 раз больше энергии в год, чем жители

Китая. И это не было пределом. К 1900 г., на который, возможно, пришёлся пик мирового господства Англии, британский уголь давал примерно $\frac{1}{4}$ всего объёма топливной энергии мира населению, составлявшему менее 3% всего населения мира [Smil 1994: 186–187].

Не удивительно, что технологические преимущества Британии, перенимавшиеся после 1800 г. Соединёнными Штатами и другими странами Европы, использовались и в такой важнейшей области, как передовое вооружение. Паросиловые военные корабли и речные суда склонили чашу весов в пользу Запада в долгой борьбе западных обществ за уступки со стороны крупнейших азиатских государств — Китая и Японии.

В составе Британского флота, посланного в Китай во время «опиумных войн», было множество и традиционных военных кораблей, но именно недавно разработанные броненосцы сыграли определяющую роль. «Nemesis» («Немезида») было первым паровым судном с металлическим корпусом и гребными колёсами, участвовавшим в боевых действиях в Китае. С осадкой всего пять футов оно могло действовать на прибрежном мелководье практически при любых ветровых или приливных режимах. «Опиумная война 1839–1842 гг. ознаменовала важный исторический момент... инноваций в западной военной технике и тактике: появление судна с паровым двигателем как грозной силы в морских сражениях... Во время Шанхайской кампании броненосец “Nemesis” отбуксировал боевые суда с их тяжёлыми орудиями на расстояние прицельной дальности от города и служил транспортом, способным высаживать британцев непосредственно в доках. Задолго до окончания войны новые суда на паровом ходу подобного же образца были посланы в китайские воды» [Spence 1990: 158]. Не в силах противостоять высокой маневренности и универсальности металлических паровых судов, китайцы были вынуждены капитулировать, впервые проиграв в войне западным державам.

Подобная же участь постигла и Японию, которая вынуждена была открыть свою территорию для торговли под давлением американских военно-морских сил коммодора Уильяма Перри. До экспедиции Перри в 1853 г. японцы давали отпор всем иностранцам, объявляя европейские суда у своих берегов вне закона. Но корабли Перри сломали сопротивление японцев именно потому, что приплыли не под парусами, а вошли под парами в гавань Токио (в то время Эдо). Флот под командованием Перри вели три современных паровых фрегата, не зависевшие от ветров и приливов и способные подходить вплотную к оборонительным сооружениям японцев, которые никогда не видели ничего подобного. Изумление, вызванное этой новой технологией, и демонстрация силы убедили японцев открыть свои порты и подписать договор. Таким образом, именно новая технология сумела изменить баланс между Востоком и Западом в XIX веке.

С 1850 г. и по сей день новые изобретения продолжают воздействовать на экономическое и военное равновесие сил во всём мире. Работы британских учёных Гемфри Дэви и Майкла Фарадея по электролизу, а также Фарадея, датчанина Ганса Кристиана Эрстеда и француза Андре-Мари Ампера по электрическому току и магнетизму в начале XIX века привели к развитию электродвигателей и освоению производства электроэнергии из водопадов и паровых турбин несколькими десятилетиями позже. В конце XIX века немцы вкладывали большие средства в технические училища и исследовательские институты. В результате они перехватили у Британии лидерство в открытиях в области химии, особенно органической, что сыграло ключевую роль в разработке химических красителей, синтетических удобрений и новых медикаментов. Немецкие инженеры также первыми разработали двигатели внутреннего сгорания. К началу XX века немецкие инженеры-химики и инженеры-механики основали такие фирмы, как *Bayer*, *BASF*, *Bosch* и *Daimler-Benz*. Тем временем шведский химик Альфред Нобель изобрёл динамит, французы разработали модели паровой и водяной турбин, а итальянцы совершили серьёзный прорыв в электронике и радио. Американцы Уилбур и Орвил Райт разработали первую действующую модель аэроплана. К сожалению, это последнее изобретение вскоре дополнилось пулемётом, ещё одним изобретением XIX — начала XX века.

Девятнадцатый век оказался свидетелем ещё более стремительного прогресса, а научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы стали привычной частью деятельности компаний, и всё больше учёных и инженеров обучались и работали в промышленности. Европейцы и американцы разрабатывали и усовершенствовали двигатели, сельскохозяйственное, горное оборудование, а также оборудование для строительства и земляных работ, дизельные, бензиновые, а позднее и ракетные двигатели. Автомобили, самолёты и поезда стали обычными способами передвижения, а телефоны, компьютеры и телевидение — привычными способами коммуникации и развлечения. Электролампы и электроэнергия освещали целые города. Морозильное оборудование и дешёвый транспорт позволили продавать в Европе и Америке фрукты и мясо со всего света, а при использовании гигантских траулеров рыбы из океанов вылавливали больше, чем могли переработать.

Научное исследование сил, связывающих атомы, привело к открытию ядерной энергии, но и к созданию ядерного оружия, впервые применённого в ходе Второй мировой войны и теперь находящегося в распоряжении восьми стран мира. За последние десятилетия Интернет и недорогие персональные компьютеры, а также сотовые телефоны позволили людям во всём мире мгновенно выходить на связь друг с другом и создавать собственные веб-сайты с самыми разными целями — для проведения онлайн-аукционов, ведения блогов, скачивания музыки и видео, а также для поиска инженеров для новых открытий и для поиска террористов во имя поражения новых целей.

К чему же всё это приведёт?

Основная идея этой книги состоит в том, что возвышение Запада *ни в коей мере* не было основано на общем европейском превосходстве над другими регионами или цивилизациями мира. Европейцы не были ни богаче, ни прогрессивнее в техническом и научном плане или в производстве и торговле, чем ведущие азиатские общества. До 1500 г. Европа весьма отставала в том, что касалось благосостояния, науки и техники. Даже в 1700 г. она только начала догонять наиболее передовые регионы Азии по уровню производительности в сельском хозяйстве и всё ещё не была способна изготавливать хлопок, шёлк или фарфор такого же качества, как в Индии и Китае. В действительности большая часть Европы страдала от снижения уровня жизни даже в XIX веке. До 1700 г. ничто не указывало на то, что что-либо в религии, технологии, торговле или даже в законах Европы могло дать ей явное преимущество в будущем.

В конце концов, Европа пережила тот же кризис середины XVII века, связанный с растущим народонаселением и социальными и политическими конфликтами, что и Китай и Османская империя. В следующем столетии почти все крупные европейские державы, за исключением Англии, следовали той же тенденции, что и Китай, насаждая религиозную ортодоксию для восстановления порядка и укрепляя центральную власть за счёт местной элиты. Торговая экспансия Европы после 1500 г. свидетельствовала не о превосходстве, а о подключении Европы к уже существовавшей сети океанской торговли с центром в Азии. В сущности, на протяжении последующих 300 лет торговая экспансия Европы была нацелена на импорт высококлассных промышленных товаров из Азии в обмен на крупномасштабный экспорт серебра, вывозимого из Нового света.

Итак, особый путь Европы сложился благодаря комбинации шести уникальных факторов.

Во-первых, ряд замечательных открытий заставил европейцев подвергнуть сомнению, а в итоге и отвергнуть авторитет своих древних и религиозных текстов с решительностью, которая не встречалась ни в какой другой крупной цивилизации. В число первых входило открытие Нового света по ту сторону Атлантики, а также сверхновых звёзд и лун Юпитера. В других регионах также знали о данных явлениях, но тамошние цивилизации основывались на авторитетных текстах, исключавших

возможность подобных открытий. Религия и изучение классических текстов в Европе тоже никуда не исчезли, но теперь они служили, скорее, ориентирами для нравственного поведения, а не авторитетом в исследовании мира природы.

Во-вторых, европейцы развили подход к науке, сочетавший экспериментальные исследования и математический анализ мира природы. Это сочетание наиболее ярко продемонстрировано в трудах Галилея, Коперника, Гюйгенса и Ньютона, отошедших от прежних научных традиций (включая традицию Аристотеля) и опиравшихся на труды представителей науки мусульманских стран. Однако они пошли дальше своих предшественников, применяя экспериментальный и (или) математический подходы к изучению движения и сил, действующих на движущиеся объекты, используя телескопы для изучения небосвода и барометры и вакуумные насосы для изучения вакуумов и газов. Это и привело к открытию новых принципов движения и астрономии Галилея и Кеплера, к законам механики Ньютона, открытию атмосферного давления Торричелли и Паскаля и к открытию Бойлем «упругости» газа, или давления воздуха при меняющейся температуре и сжатии.

Третьим ключевым фактором было распространение представлений Френсиса Бэкона, лорда-канцлера Британии, о наглядности, публичности и целях научного исследования. В рамках большинства научных традиций целью науки считалось накопление данных о реальном мире, за которым следовало её осмысление с помощью логики и применение к традиционным религиозным и философским идеям. Подобное знание затем использовалось главным образом элитами, обладавшими доступом к привилегированному знанию, которым они не спешили делиться с обычными ремесленниками и производителями. Идеи Бэкона о том, что учёные должны собирать факты, предъявлять доказательства публично, подобно юристам, раскрывающим обстоятельства того или иного дела перед жюри, и строить свои объяснения природы на этих фактах, а не на традиционной философии, побудили учёных собирать как можно больше фактов и основываться в выводах на них и на своих наблюдениях.

Бэкон утверждал, что наблюдение и экспериментальные исследования, а не только традиция или логика, всегда будут подлинной проверкой знаний. Таким образом, последователи Бэкона положили конец характерному для средневекового мышления доминированию традиционного авторитета и логических аргументов над наблюдением. Бэкон также утверждал, что основанные на экспериментах научные открытия принесут материальную выгоду, и призывал при любой возможности искать в проводимых исследованиях практическую выгоду.

Четвёртым ключевым фактором было развитие инструментального подхода к экспериментам и наблюдению. Этот подход, безусловно, основывался на работах мусульманского химика Джабира. Но, обогащённый бэконской программой публичных демонстраций и широкомасштабных эмпирических исследований природы, он стал гораздо более влиятельным. Вследствие этого замечательного поворота данные, полученные в ходе наблюдений и с помощью научных приборов, стали более достоверными, чем те, при которых полагаться можно было лишь на органы чувств человека или только на логические и математические умозаключения.

Исследования с широким применением научных приборов проводили, в частности, Роберт Бойль и Роберт Гук в Англии, Эванджелиста Торричелли в Италии, Андерс Цельсий в Швеции, Даниэль Фаренгейт в Германии и многие другие. По мере появления новых инструментов — термометров и барометров, микрометров, телескопов, микроскопов, хронографов, секстантов, калориметров, вакуумных насосов, электростатических генераторов — данный подход пользовался всё большим влиянием.

Инструментальные исследования способствовали распространению новых открытий именно потому, что они открывали вещи, которые за тысячи лет наблюдений за природой только с помощью органов

чувств человека оставались неизвестными. Например, убедившись, что микроскоп обеспечивает вас достоверным и более точным знанием о мире, вы можете использовать его для изучения растений, животных (блох, насекомых), снежинок, кожи, бактерий — практически всего! Если, кроме того, вы полагаете, что благодаря микроскопу рост ваших знаний о мире принесёт вам также экономические выгоды, имеет смысл инвестировать в разработку более мощных и высокоточных микроскопов, что, в свою очередь, приведёт к ещё большему числу открытий. Успех инструментального подхода к исследованиям стимулировал изобретение новых и более мощных инструментов, и это способствовало появлению новых открытий, в свою очередь, часто приводивших к созданию новых инструментов, и т. д.

Пятым фактором была атмосфера терпимости и плюрализма, а не конформизма и насаждаемой государством ортодоксии, а также поддержка новой науки Англиканской церковью. Британия, в отличие от центров инновации прошлого, стала своеобразной платформой, позволившей объединиться различным группам на основе принципа толерантности, закреплённого Актом о веротерпимости (*Toleration Act*), который был принят в 1689 г. Британские англикане, ирландские протестанты, шотландские пресвитериане, французские кальвинисты (бежавшие от религиозных преследований во Франции), а также целый ряд других разнообразных групп, как, например, квакеры, сыграли важнейшую роль в научных и инженерных успехах Британии XVIII–XIX веков.

Помимо этого, весьма и весьма примечательно, что в Британии XVIII века Англиканская церковь не только терпимо отнеслась, но и оказывала активную поддержку в популяризации новой ньютоновской и экспериментальной науки, представляя воззрения Ньютона как средство гармонизации религии и толерантности. Однако эта неожиданная поддержка не была ни автоматической, ни всегда надёжной. Так, в конце XVIII века толпы сторонников Церкви и короля разрушили лабораторию британского химика и радикального богослова Джозефа Пристли. Однако на протяжении большей части XVIII века в британском обществе установился религиозный климат, при котором поощрялось изучение трудов Ньютона, а участие людей различных вероисповеданий в интеллектуальной и экономической жизни пользовалось официальной поддержкой.

Шестым ключевым фактором были стабильная поддержка предпринимательства и тесные социальные взаимосвязи между предпринимателями, учёными, инженерами и квалифицированными рабочими. В большинстве обществ занятие наукой было всего лишь хобби аристократов или придворных учёных. Инженеры, использовавшие математические и научные открытия в строительстве, обычно нанимались исключительно государством для работы над фортификационными укреплениями и военными двигателями или для строительства дорог и мостов. Мысль о том, что учёные должны объединять свои усилия с ремесленниками и предпринимателями или инженеры должны работать на промышленников либо самостоятельно заниматься поиском выгодных изобретений, противоречила представлениям большинства обществ о надлежащем социальном поведении.

Но хотя в Британии социальные классы и продолжали играть важную роль в общественных отношениях, публичные демонстрации и эмпирическая ориентированность бэконского подхода способствовали установлению объективности в отношении одарённых людей и достижений. Так, Королевское научное общество предоставляло членство любому сделавшему полезные изобретения или разработавшему новые научные приборы, включая предпринимателей, таких, например, как Мэттью Болтон (партнёр Джеймса Уатта по разработке парового двигателя). В отличие от французской Академии наук, многие члены Королевского научного общества не были профессиональными учёными.

Широкий взаимообмен идеями и контактами среди учёных и квалифицированных рабочих, техников и инженеров в Британии означал, что абстрактные проекты, открытия или основополагающие принципы, часто разрабатываемые учёными, могли быть обращены в рабочие механизмы и оборудование или

крупномасштабные производственные процессы благодаря людям, обладающим познаниями в механике и опытом в машиностроении. Кроме того, широко разделяемые заинтересованность в научном прогрессе и уверенность в экономической ценности открытий среди бизнесменов означали, что изобретатели и инженеры могли рассчитывать на поддержку своих усилий. Так, Джеймс Уатт изначально заручился поддержкой шотландского углепромышленника Джона Робака, но когда у Робака возникли финансовые затруднения и он больше не мог его субсидировать, Уатт добился партнёрства с производителем пряжек и пуговиц Мэттью Болтоном. Множество инженеров, занимавшихся усовершенствованием горного дела, откачкой и транспортировкой угля, финансировали углепромышленники, а провинциальные производители спонсировали строительство каналов для доставки своих товаров на рынок. Такие изобретатели, как Уатт, добивавшиеся охраны патентных прав или тарифов для защиты важных для них рынков, пока они совершенствовали свои изобретения, могли получить их в парламенте, хотя это требовало определённых связей и возможным было лишь потому, что изобретатели, бизнесмены и учёные объединяли свои усилия.

Во время Великой французской революции (1789 г.) одним из лозунгов революционеров было создание общества «профессиональных перспектив, открытых для талантов» вместо общества, скованного привилегиями знати. В Британии уже действовало общество возможностей профессионального роста для талантов, созданное в начале XVIII века и ставшее основой благосостояния многих талантов, особенно научных и инженерных.

Основы современного экономического роста

Учитывая необходимость совпадения такого множества различных факторов, не приходится удивляться, что Промышленная революция началась в определённое время и в определённом месте. В сущности, если бы политические события развивались иначе, подобные условия могли не сложиться даже в Британии. Если бы карьера Фрэнсиса Бэкона в области права не закончилась рано и бесславно, в результате чего у него появилось время для размышлений о философии и науке, или если бы Вильгельм III не победил Якова II и не установил религиозную веротерпимость в Британии, полного «комплекта» факторов могло не сложиться. Таким образом, развитие современного экономического роста в Британии следует считать *случайным* процессом, чем то, что вовсе не было неизбежным, а могло и не произойти вовсе.

Если бы картезианский рационалистический подход стал господствующим во всей Европе, а Ньютон и экспериментальная наука не заняли привилегированного места в Британии, возможно, европейская наука стала бы сферой компетенции математиков и логиков, не связанных с практической работой и торгово-промышленными фирмами. Если бы появление сверхновых звёзд в небе над Европой в 1572 и 1604 гг. не было очевидным для каждого, были бы столь же убедительными открытия других удивительных явлений в небесах, которые можно было увидеть лишь при помощи телескопа? Могли ли классические знания и далее сохранять свой авторитет? Наконец, если бы греческие классики не имели столь жёстких представлений о своей геометрии и «совершенных» небесах, могла ли классическая традиция Запада стать более гибкой и не требовать перехода к новым логическим и эмпирическим системам знания для исправления своих изъянов? Короче говоря, для того чтобы новый подход к знаниям возник, распространился и закрепился, отеснив старое мировоззрение, должно было произойти большое число определённых событий, сложившихся в определённом порядке.

Развитие современной инженерии и её применение в промышленности не было только *случайным*. Оно было также *кумулятивным*, то есть стало итогом последовательных шагов, предпринятых за несколько столетий в ходе длительного глобального развития. Мы должны постоянно напоминать себе, что возвышение Запада в той мере, в какой оно покоилось на научной инженерии и ускорении техно-

логических изменений, *не было* исключительно европейским процессом, как не было оно и процессом, происходившим во всей Европе.

Почти всё, что принято считать европейской наукой и математикой XVI–XVII веков, на самом деле основано на развитии математики, физики, химии и медицины в мусульманских странах в IX–XV веках. Тогда мир ислама простирался от Испании и богатых африканских королевств Мали и Марокко на западе, включая центры образования в Кордове, Фесе и Каире, до Ирака и от Персии до Индии. В Багдаде халиф собрал для диспутов и возможных открытий лучших учёных, а вместе с ними и математические и научные познания греков, арабов, персов и индусов. Плоды этой космополитической цивилизации, представленные в арабских текстах, а позднее переведённые на латынь, обеспечили основу, во-первых, для Возрождения, а во-вторых, для развития современной экспериментальной и математической науки в Европе. Таким образом, корни современной науки были, в сущности, глобальными, а не европейскими.

Кроме того, почти все ранние технические достижения Европы были следствием желания догнать передовые азиатские технологии. В начале XVI века европейцы могли лишь мечтать о производстве товаров (не важно, идёт ли речь о производстве стали, хлопчатобумажной ткани, керамики, судов или даже чугуна), которые были сопоставимы по качеству с азиатскими. Усилия, направленные на достижение этой мечты, привели, в конце концов, к созданию станков и к изобретениям, позволившим европейцам поравняться, а в итоге и превзойти азиатские достижения. И всё же даже в 1750 г. казалось невероятным, что Европа когда-либо сможет сравниться с азиатскими товарами по качеству и цене. Азиатские изобретения и техника — от использования компаса в навигации до производства бумаги и литья — стали предметом заимствования европейской технологии и основой будущих технологических изменений.

Наконец, хотя почти все европейские страны к 1800 г. начали делать важные открытия, развитие культуры инноваций, ускорившей технические изменения, не было общеевропейским феноменом. К 1700 г. ряд европейских государств, особенно Южной и Восточной Европы, совершили поворот в своём развитии в сторону религии и авторитарного правления, что могло замедлить или приостановить волну индустриализации. Замечательные показатели социальной, политической, религиозной и интеллектуальной жизни Британии, сформировавшиеся по большей части за много столетий, — от принятия Великой хартии вольностей (*Magna Carta Libertatum*, 1215 г.) до Акта о веротерпимости (1689 г.) — создали альтернативу господствующим тенденциям на континенте и первое общество, в котором инновации и научная инженерия стали общепринятыми и прочно вошли в повседневную производственную деятельность.

Лишь после того, как британцы показали важность плюрализма, технического образования, экспериментальной науки и инноваций в коммерции, которые зиждились на научном проектировании для экономического прогресса, этому стала подражать остальная Европа. Начал стремительно развиваться современный экономический рост, основанный на квалифицированной рабочей силе, свободомыслии, технических инновациях и внедрении научного проектирования в промышленность.

Деятели Великой французской революции стремились догнать Британию, приняв принцип веротерпимости, создавая карьерные возможности для одарённых людей и модернизируя научное образование. К концу XIX века японцы стали привлекать европейцев к реформированию своей школьной системы, а немцы сделали техническое образование основой программы, направленной на укрепление своего общества.

Поскольку Промышленная революция происходила повсеместно, во всем мире, и осуществлялась благодаря сочетанию специфических факторов, а не была лишь следствием общих черт европейской исто-

рии или европейских социальных или культурных особенностей, то и другие, неевропейские, страны должны были прийти к современному экономическому росту, если бы им удалось сочетать те же специфические факторы.

Почему это оказалось столь трудно осуществимо? Почему для стран за пределами Европы (за несколькими исключениями — Япония, Южная Корея, Чили, Сингапур, Тайвань), для Северной Америки, Австралии и Новой Зеландии достижение европейского уровня жизни представляло такую проблему?

Препятствия на пути к современному экономическому росту

Отсутствие научного образования, возможностей для предпринимательства или же того и другого вместе служит основной причиной того, почему современный экономический рост не распространился на большее число стран.

Во-первых, зависимость от продажи сырья может удерживать страны на низком уровне развития. Многие общества могли на короткое время обеспечить экономический рост и средний уровень благосостояния, продавая природные ресурсы другим — более индустриально развитым — странам. Аргентина продавала шерсть и говядину; Куба — сахар; Замбия — медь; Нигерия и Мексика — масло; Бразилия и Малайзия — каучук. Есть и множество других примеров. Пока эти товары можно было продавать по высоким ценам, экспортирующие их страны процветали. Но когда в индустриальном мире происходил кризис и спрос падал, когда на рынок выходил другой производитель или появлялся искусственный заменитель, товарный рынок мог переживать настоящий крах. Страны, больше зависящие от продажи сырья, чем от продажи товаров собственного промышленного производства на мировом рынке, напоминают Европу, торговавшую своим, вывезенным из Америки, серебром в XVI веке: какое-то время, пока они пользуются щедротами природы, дела у них идут неплохо, но *продажа сырья* никогда не сделает их лидерами мировой экономики.

Причина в том, что сырьё не позволяет обеспечить траекторию для дальнейшего роста. Производство сахара, меди или алмазов не требует высококвалифицированной рабочей силы или серьёзного технологического прогресса. Кроме того, реальный прирост стоимости и доходов наблюдается не в тех странах, которые производят и добывают это сырьё, а там, где его обрабатывают, превращая в конфеты, модные кофейные напитки, медную проволоку или украшения с бриллиантами. Наибольшую финансовую выгоду приносят обработка и создание ценных продуктов, а не производство и добыча сырьевых материалов.

Однако в обществах со значительным неравенством и привилегированными элитами, получающими основную выгоду от продажи товаров, что-то изменить нелегко. Элиты, нуждающиеся в неквалифицированной рабочей силе для дешёвого труда, не заинтересованы в предоставлении технического образования широким слоям населения. Не нуждаются они и в промышленниках для создания новых отраслей, которые могли бы стать источниками власти или патроната, угрожающего политическому и экономическому контролю элит. Это печальная история о том, как богатейшие в XVIII веке районы Латинской Америки (сахарный остров Гаити, каучуковые и сахарные плантации северной и центральной Бразилии, оловянные рудники Боливии) сегодня оказались среди беднейших в мире. Большое социальное неравенство и корыстные элиты, чьё богатство зависит в основном от производства и добычи сырья, являются причинами того, что модернизировать или индустриализировать эти регионы не удалось.

Вторым препятствием на пути к современному экономическому росту являются неверные инвестиции в образование. Многие страны, наблюдавшие за успехами Запада, не оценили, насколько этот успех

зависел от универсальности образования, свободы мысли, технического обучения квалифицированных рабочих и воспитания одарённых инженеров. Вместо этого они считали, что достаточно будет высшего образования как такового независимо от специализации. В результате миллионы долларов были потрачены на обучение специалистов по таким традиционным дисциплинам, как право, управление, социология, искусствоведение, гуманитарные науки, медицина, бухгалтерское дело, даже богословие, но не было оказано никакой поддержки инженерному делу и предпринимательским талантам, которые создали бы современную экономику, способную дать работу массе гуманитариев и специалистов. Итогом стала огромная безработица среди людей с избыточным образованием, которая вела к общественному недовольству, а не к экономическому прогрессу.

Многие развивающиеся страны также тратили слишком много на университетское образование (обучение представителей обеспеченных слоёв, часто создававшее излишек высокообразованной, но безработной и неудовлетворённой молодёжи) и гораздо меньше на начальное, среднее и техническое образование, которое могло бы позволить гораздо большему числу людей сделать свою жизнь лучше. Ограниченные и неверно направленные инвестиции в образование нанесли, пожалуй, столько же вреда перспективам для роста, сколько и недостаток затрат на образование.

Третьим препятствием на пути к современному экономическому росту является отсутствие возможностей для людей с образованием, идеями и талантом создавать новые отрасли. Социалистические страны — коммунистические, как Куба, или некоммунистические, как Индия, — сумели создать современные системы образования и обучить тысячи выдающихся учёных и талантливых инженеров. Однако они распределялись на работу на государственные предприятия, где требовалось лишь выполнение норм выработки, и не имели возможности участвовать в создании новых отраслей или извлекать выгоду из собственных идей. Подобные компетентные учёные и инженеры зачастую выполняли производственные задания и участвовали в индустриализации, заимствующей и копирующей модели, разработанные в других странах. Но, не давая своим инженерам и промышленникам возможности открыть собственные фирмы и предприятия, основанные на создании новых продуктов и процессов, социалистические общества могли лишь следовать за мировыми экономическими лидерами, а сами не входили в их число.

Четвёртый путь к бедности — создание закрытой экономики. Многие преуспевающие страны, включая Соединённые Штаты, Британию и Японию, прибегали к ограничению рынка или к тарифам, защищающим специфические отрасли, либо оказывали поддержку определённым фирмам и предприятиям с целью повышения их конкурентоспособности на мировом рынке. Однако задачей подобной стратегии всегда было повышение прибыли и более эффективная конкуренция, а не полное блокирование торговли. В противоположность этому ряд развивающихся стран отреагировали на разрыв между Западом и остальным миром попыткой закрыть свои страны для западных промышленных товаров и наладить производство собственных. Поначалу это казалось неплохой идеей. Однако, закрывая свою экономику, эти страны также лишали собственных инженеров возможностей и стимулов для инноваций и повышения конкурентоспособности. Как и социалистические государства, они погрязли в устаревших производственных технологиях. И начали развиваться, лишь когда их экономика открылась для конкурентной борьбы.

Наконец, ещё один путь к бедности, встречающийся в сегодняшнем мире гораздо реже, но довольно типичный для большей части истории, — это подавление инноваций религиозными ортодоксами или через религиозное образование, вытеснявшее научное и техническое образование. Там, где новые идеи воспринимаются как греховные, а не достойные восхищения и достижения, а изучение традиционных верований считается более престижным и лучше вознаграждаемым занятием, чем изучение современной науки, инновации вряд ли могут стать основой повседневной экономической жизни!

Часть ответственности за вредную ортодоксию лежит и на экономистах. На протяжении многих лет европейские экономисты не могли понять свою историю и осознать ценность толерантного правления, качественного технического образования и инновационного предпринимательства для обеспечения современного экономического роста. Вместо этого они полагали, что для роста вполне достаточно более эффективного использования ресурсов страны, накопления капитала или доступности кредитов, а инвестиции и образование просто к ним приложатся и вызовут технический прогресс. На деле же эти ошибочные взгляды привели к политике, поддерживавшей эксплуатацию природных богатств страны или содействовавшей чрезмерным затратам капитала и увеличению задолженности развивающихся стран, а вовсе не росту. Страны, избравшие собственный путь развития, вроде Японии и Южной Кореи, часто от этого выигрывали по сравнению со странами, правительства которых убеждали следовать экономическим рекомендациям международных организаций по развитию.

Сегодня экономисты всё чаще соглашаются с тем, что любая страна с толерантным и эффективным правительством, основательным техническим образованием и открытой экономикой, поддерживающей предпринимательство и торговлю, сможет построить современную экономику и догнать страны Запада.

Грядущий прогресс остального мира

Хотя упомянутые препятствия были основной причиной бедности в мире, все же есть надежда, что они будут преодолены. Всё больше стран, от Китая и Индии до Польши и Ботсваны, стали осознавать, что на пути к современному экономическому росту просто необходимо, чтобы современное техническое образование было общедоступным, а предприниматели и инженеры имели возможность объединить свои таланты и открыть собственное дело. Для успеха на начальном этапе подобные новые компании могут воспользоваться запасами природных ресурсов или дешёвой квалифицированной рабочей силы своих стран. Однако, чтобы поддерживать современный экономический рост, они должны предоставить работникам и фирмам возможности для карьерного роста, используя всё более квалифицированные кадры, и становиться всё более конкурентоспособными на международном рынке. В итоге даже для того, чтобы поравняться с лидерами промышленного мира, им необходимо разработать новые продукты и производственные процессы, в которых они были бы инновационными лидерами.

Как только всё это произойдёт, незападный мир ждёт подъём, а Запад — и его долю мировых прибылей и производительности — ожидает неизбежный спад. И это уже происходит. В 1980 г. валовой внутренний продукт (ВВП) Соединённых Штатов более чем в *пять раз* превышал ВВП Китая и Индии, вместе взятых. В 2000 г. совокупный ВВП Соединённых Штатов превышал ВВП Индии и Китая уже всего в два раза². И это произошло вовсе не потому, что потребление в США сократилось. На самом деле оно практически удвоилось. Дело в том, что производство в Индии и Китае росло гораздо быстрее — в три раза в Индии и в шесть в Китае, что сократило мировую долю Соединённых Штатов. К 2030 г., если текущие темпы роста в этих странах сохранятся, ВВП Соединённых Штатов будет составлять всего половину ВВП Китая и Индии, вместе взятых, что создаёт новый экономический баланс сил в мире³.

Рост крупных экономик, не считая экономик Соединённых Штатов и Европы, приведёт к определённым корректировкам и, несомненно, породит тревогу и соперничество, особенно среди тех, кто всё

² См.: World Bank Development Indicators on-line. URL: http://mutex.gmu.edu:3965/ext/DDPQQ/member.do?method_getMembers&userid_1&queryId_6 ВВП скорректирован по паритету покупательной способности в постоянных ценах 2005 г.

³ Этот прогноз начинается с показателей ВВП по паритету покупательной способности за 2005 г. (см.: *World Bank International Comparison Program, Tables of Final Results*. 2008. Washington, DC: International Bank for Reconstruction and Development), и завершается 2030 г. Темпы роста США в этом прогнозе составляют 3% в год, а Китая и Индии — 8%.

ещё рассматривает экономический рост как дело различных обществ, соперничающих за «пирог», которого хватит только на избранных. От этого заблуждения пора избавиться. Если рост происходит за счёт инноваций и лучших инженерных решений, то выгоду от этого получают все. Открытие газового освещения в Британии, химических удобрений в Германии, телефона в Соединённых Штатах, транзисторного приёмника в Японии отнюдь не обеднило другие страны; наоборот, эти новшества в итоге обогатили всех и каждого, сделав новые продукты общедоступными. Обеднеть рискуют лишь те страны, которые блокируют инновационные процессы (либо никогда их не начинали).

В ближайшие десятилетия прогресс остального мира должен ускориться по мере того, как другие страны научатся преодолевать препятствия на пути к экономическому росту и войдут в число стран, пользующихся благами быстрого роста, основанного на распространении технических знаний и свободе инноваций. По мере распространения современного экономического роста возвышение Запада — процесс, продлившийся всего два столетия (1800–2000 гг.) — будет восприниматься как временный, хотя и многое изменивший этап в мировой истории.

Литература

Smil V. 1994. *Energy in World History*. Boulder, CO: Westview.

Spence J. 1990. *The Search for Modern China*. New York: W. W. Norton.

NEW TRANSLATIONS

J. Goldstone

Why Europe?

The Rise of the West in World History, 1500–1850

GOLDSTONE,

Jack A. — the Virginia E. and John T. Hazel Professor of Public Policy; Senior Fellow, the Mercatus Center; Director, Center for Global Policy; George Mason University. Address: 3351 Fairfax Dr., Arlington, VA, US, 22201.

Email: jgoldsto@gmu.edu

Abstract

In his book “Why Europe? The Rise of the West in World History, 1500–1850”, famous sociologist and political scientist Jack Goldstone explores how Europe managed to get from a peripheral and lagging district into the area with great innovations, wealth and mighty power. What were the reasons for that? Was the springtime of Europe generated from its unique life course? Was it caused by changes in relationships between Europe and the rest of the world? How dissimilar was this transformation to other golden ages of human history? There are not so many historians who can offer better answers to the above issues than Jack Goldstone, who has studied them for several decades. In his book, he relies on recent research findings in the field and presents the worldwide audience fundamental arguments written in plain language.

The journal “Economic Sociology” publishes an excerpt Jack Goldstone’s book — “Conclusion. The Rise of the West: A Temporary Phase?”, where the author singles out six factors and argues that their specific combination produced the Europe’s success. Alongside this Goldstone considers backgrounds for modern economic growth formed by accumulation of technical and economic achievements under conditions of the world competition. Moreover, the author offers the primary reasons why economic growth did not spill over into more nations; they include lack of scientific background and entrepreneurial opportunity. Finally, Goldstone tries to read the nearest future and to indicate the potential for the world progress in the coming decades.

Keywords: economic growth; innovation; social inequality; poverty; entrepreneurship; world economic history; Europe.

References

Goldstone J. A. (2009) *Why Europe? The Rise of the West in World History, 1500–1850*, Boston, MA: McGraw.

Smil V. (1994) *Energy in World History*, Boulder, CO: Westview.

Spence J. (1990) *The Search for Modern China*, New York: W. W. Norton.

РАСШИРЕНИЕ ГРАНИЦ

Н. В. Богатырь

Передавая рецепты: как распространяются пользовательские инновации¹



БОГАТЫРЬ Наталья Викторовна — кандидат исторических наук, старший преподаватель кафедры экономической социологии НИУ ВШЭ. Адрес: 101000, Россия, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

Email: nbogatyrya@hse.ru

В статье рассматриваются процессы «одомашнивания» технологии жёстких дисков и формирования рынка услуг по восстановлению данных с цифровых носителей в России конца 1990–2000-х гг. Основываясь на материалах этнографического исследования, проведённого в одном из сервисных центров Москвы (2003–2007 гг.), и серии из 12 фокусированных биографических интервью с техническими специалистами из Москвы, Санкт-Петербурга, Ростова-на-Дону и Минска (2007–2010 гг.), автор (1) утверждает, что главной движущей силой этих процессов стали передовые пользователи, и (2) предлагает сузить определение передовых пользователей, понимая под ними тех, кто способен к самостоятельному осуществлению всех этапов инновационного цикла от «изобретения» до коммерциализации инновации. Цель статьи — ответить на три вопроса: (1) Кто те передовые пользователи, которые «изобрели» восстановление данных в России? (2) Кому они передавали свою инновацию? (3) Какие средства передачи использовали на разных этапах инновационного цикла? Для ответа на эти вопросы в статье последовательно рассматриваются (1) история и социальная база восстановления данных как инновации; (2) практики передачи, характерные для разных этапов цикла (вверх, производителем технологий, — на этапе «изобретения»; по горизонтали, другим передовым пользователям, — на этапе объективации; вниз, «продвинутым» и рядовым пользователям, — на этапе коммерциализации и широкого распространения); (3) динамика восстановления данных как «культурного рецепта». Для анализа использовались отдельные процедуры, заимствованные из обоснованной теории, приземляющая логика которой (создание теории локальных процессов) согласуется с локализирующей логикой понятия «доместикация». Результатом анализа стала «теория», объясняющая развитие рынка восстановления данных в России как эволюцию культурных рецептов, передаваемых пользователями. В заключении автор делает предположение о том, что в некоторых технологических областях инновации в постсоветской России могли распространяться сходным образом и дополнительные исследования позволили бы уточнить предложенную модель.

¹ Работа выполнена в рамках проекта «Антропология академической жизни как новаторская практика этнографического описания и этнологического понимания» по Программе фундаментальных исследований (ПФИ) Президиума РАН «Традиции и инновации в истории и культуре» (руководитель д. и. н. Г. А. Комарова) и при поддержке гранта Правительства РФ (договор № 14.У04.31.0001, Европейский университет в Санкт-Петербурге, руководитель проф. Марио Биаджиоли).

Моя признательность З. В. Котельниковой и двум анонимным рецензентам, чьи добродетельные, заинтересованные и глубокие комментарии помогли существенно доработать эту статью.

Ключевые слова: передовые пользователи; технологии; доместикация; инновация; традиция; культурный рецепт.

Основные понятия²

Социальные исследователи ещё в конце 1970-х гг. перестали считать процессы потребления и использования благ происходящими вне культуры [Bourdieu 1984 (впервые: 1979); Douglas, Isherwood 1979], но поиск концептов и построение теорий, которые могли бы способствовать лучшему пониманию этих процессов, продолжают, в том числе через ревизию концептуального аппарата различных дисциплин. Так, например, некоторое время назад среди исследователей технологий стало популярным антропологическое понятие «доместикация» («одомашнивание») [Silverstone 2006]. Оно подчёркивает «сходства между тем, как технологии входят в нашу повседневную жизнь, и тем, как (В ходе аграрной революции. — Н. Б.) были одомашнены растения и животные» [Pantzar 1997: 54]: точно так же, как люди когда-то выступали инициаторами приручения животных, пользователи сегодня играют активную роль в освоении технологий и творят культуру потребления [Oudshoorn, Pinch 2003: 13]. Использование метафоры «одомашнивание» даёт исследователю возможность сосредоточиться на такой важной особенности взаимодействий людей и технологий, как зависимость от локального контекста.

Но в ней же заложены характеристики, заметно снижающие её эвристическую ценность: доместикация описывает отдалённый и многовековой процесс, об анонимных инициаторах и участниках которого нам практически нечего сказать. Технологическая революция, подстёгиваемая и ускоряемая союзом технических наук и рынков [Callon 2007], даёт социальным исследователям возможность увидеть в этом процессе людей, стремительную смену различных заинтересованных групп, организационных форм и популяций³. Но какие группы и люди могут рассказать историку, антропологу или социологу о короткой жизни современных технологий, многие из которых уходят в небытие быстрее, чем большинство из нас успевают их «приручить» или даже просто заметить? Кто объяснит, почему какие-то новинки всё же задерживаются и «одомашниваются», как происходят их «отбор» и распространение, кто инициирует эти процессы и что им движет? Исследователи отмечают, что потребительские процессы в современной технологической культуре усложняются, и это особенно заметно на примере продуктов высоких технологий (мобильные телефоны, компьютеры, разнообразные устройства), функциональные возможности которых, с одной стороны, намного превышают потребности рядового пользователя, а с другой — часто их ограничивают. Необходимость специального освоения таких устройств превращает область их потребления в сферу *инновационных практик* [Радаев 2005: 16], а современный пользователь в процессе потребления вынужден играть активную и созидательную роль. С лёгкой руки Эрика фон Хиппеля уже почти 30 лет основным источником *современных инноваций*⁴ принято счи-

² Поскольку в анализе использовались процедуры обоснованной теории, речь пойдёт только о некоторых сенсibiliзирующих понятиях этого исследования, а не обо всех концептах, обсуждаемых социальными исследователями в контексте объяснения взаимодействий пользователей и технологий.

³ Динамично развивающиеся микропроцессорные отрасли (например, индустрия жёстких дисков) становятся для социологов и экономистов экспериментальными лабораториями, или, по ироничному замечанию К. М. Кристенсена, мухами-дрозофилами [Кристенсен 2004: 29]: из 200 компаний, которые с 1956 г. в разное время выходили на рынок HDD (Hard Disk Drive), удержаться на нём до 2013 г. после многочисленных слияний и поглощений смогли только три Seagate, Western Digital, Toshiba.

⁴ Социологи (Г. Тард, У. Ф. Огбёрн, Л. Бернанд, Ф. С. Чаплин, С. Гилфиллиан, М. Ф. Нимкофф, Э. М. Роджерс и др.) и экономисты (Й. Шумпетер, У. Р. Маклорен, Р. Нельсон, С. Уинтер, Ч. Ф. Картер, К. Фримен, Б. Р. Уильямс и др.) внесли значительный вклад в уточнение таких понятий, как «изобретение», «открытие», «инновация». Их усилиями утвердилось понимание инновации как ступенчатого процесса (изобретение — распространение — коммерциализация *технологического* изобретения). Инновации (хотя и меньше, чем традиции) привлекали внимание классиков антропологии и их последователей (эволюционисты Э. Тэйлор, Л. Г. Морган; неоэволюционисты А. Сполдинг, Л. Уайт, Дж. Стюард, М. Салинс, Э. Сервис, Д. Андерсон, А. Вайда, Р. Рапопорт и др.; диффузионисты О. Т. Мэйсон, Г. Холмс, А. Крёбер,

тать «передовых пользователей» (*lead users*). Он назвал так тех пользователей, которые испытывают и иногда пытаются самостоятельно удовлетворить те из своих насущных потребностей, которые рынок начнёт удовлетворять лишь месяцы или годы спустя [Hippel 1986: 791–805].

Для фон Хиппеля самостоятельное удовлетворение передовыми пользователями своих потребностей — это возможное, но *не обязательное* условие: важнее то, что пользователи могут стать источником интересных идей для *маркетинговых компаний*, способных трансформировать эти идеи в новые продукты и сервисы. Как мне представляется, под приведённое определение попадает широкая категория пользователей, которых у нас принято называть «продвинутые». Моё же исследование активности пользователей в контексте оформления в России одного из рынков высокотехнологичных услуг, получившего название «восстановление данных», привело меня к мысли, что «передовыми» правильнее было бы называть только ту относительно небольшую группу пользователей, которые испытывают потребность в самостоятельном осуществлении технологических инноваций. И хотя обе группы находятся в постоянном взаимодействии, именно «передовые» способны «подтянуть» знания и ресурсы, необходимые им для превращения идеи в продукт или сервис⁵. Исходя из этого наблюдения для целей своего анализа я сформулировала понятие «*пользовательские инновации*» более узко и понимаю под ними только те, весь цикл которых — от идеи (изобретения, конструирования) до опредмечивания и коммерческого распространения — осуществляется пользователями без непосредственного содействия производителя базовой технологии и (или) опоры на официальные структуры. Передовые пользователи берут на себя всю работу по быстрому «приручению», то есть изучению, отбору и поддержанию технологий; по трансформации общепринятого понимания той или иной технологии, по убеждению производителей и широкого пользовательского сообщества в необходимости технологических изменений и по распространению (передаче) новации для её дальнейшего «одомашнивания».

Эта последняя работа особенно важна, поскольку распространение трансформирует инновацию в *традицию*, то есть в типичный способ действия, существующий в узнаваемой форме на протяжении длительного времени [O'Brien, Shennan 2010: 6]. В то же время сам процесс распространения является

К. Уисслер, К. Ренфрю, Х. Г. Барнетт, Т. Хэгерstrand и др.). Опыт антропологов, в частности, Барнетта, который ещё в 1953 г. предложил считать инновацией «любую мысль, поведение или вещь, являющуюся новой в силу своего качественного отличия от существующих форм» [Barnett 1953: 7], может оказаться полезен сейчас, когда в рамках так называемого поворота к пользователям представители разных дисциплин пытаются привлечь внимание к нетехнологическим аспектам инноваций, расширить понимание инноваций, предлагая концепты «социальных», «пользовательских» (*user-led*), «самодельных» (*do-it-yourself*), «открытых», «демократизирующих» инноваций, происходящих за пределами исследовательских лабораторий (Г. Чисбро, Э. фон Хиппель, С. Флауэрс и др.) (подробнее см.: [Godin 2008]). Интересные идеи в рамках адаптационного подхода к инновациям высказывались российскими этнографами: Н. Н. Чебоксаровым, М. Г. Левиным, Б. В. Андриановым, В. А. Шнирельманом, В. И. Козловым, А. Н. Ямсковым, Н. И. Григулевич, И. И. Крупником, С. А. Арутюновым, Ю. И. Мкртумяном, Э. С. Маркаряном и др. Так, например, С. А. Арутюнов предложил теоретическую модель трансформации инновации в традицию в этнической культуре [Арутюнов 1989] и ввёл полезное различие слабых и сильных инноваций (первые не способны укорениться в культуре, но облегчают и ускоряют превращение вторых в традицию). Но к инновационным практикам современных пользователей отечественные антропологи, ориентированные на изучение традиционных вещей, чьи «биографии» длиннее историй их создателей и владельцев, пока не проявляют заметного интереса, и моё исследование — это прежде всего попытка легитимации нового исследовательского объекта и поиска понятийного аппарата, способного объяснить сегодняшние взаимодействия людей с быстро меняющимися технологиями.

⁵ Передовые пользователи моего поля чётко проводили границу между собой и продвинутыми пользователями по характеру интереса к технологии, считая, что для них этот интерес теоретический, глубокий и долговременный, а для продвинутых — поверхностный, сиюминутный и обусловленный возникшей перед ними разовой личной проблемой, для решения которой они включаются в обсуждения на технических форумах. Большинство передовых пользователей («гуру») просто избегали общения с такими «любителями халявы» и «попрошайками секретов», расценивая его для себя как несимметричное и непродуктивное, но некоторые порой сознательно «гнобили» продвинутых пользователей и уничижительно называли их «кухарками» («*опять кухарка письмо написала...*»). В иерархии они помещали себя между разработчиками технологий как своей референтной группой и продвинутыми пользователями.

неисчерпаемым источником нового, поэтому О'Браен и Шеннан предложили отказаться от понимания инновации как вещи в пользу более гибкой метафоры инновации как рецепта [O'Brien, Shennan 2010: 8–9], которую часто используют представители когнитивной психологии, биологии и других наук. Рецепт в этом случае — это единство перечня ингредиентов, инструментов, описания последовательности действий и технологических процессов, а также установленных правил решения возможных проблем. Он передаётся культурно, а значит, его распространение предполагает обучение через подражание, объяснение, демонстрации, пробы и ошибки. Каждый культурно передаваемый рецепт обладает сложностью и уникальной композицией, но ингредиенты и правила могут меняться, использоваться в других рецептах, вследствие чего появляются иные — тоже пригодные — продукты.

Такая «рецептурная» передача инноваций характерна для той области, которую наблюдала я, и, возможно, является отличительной особенностью пользовательских инноваций в целом. В этой статье, руководствуясь обозначенным выше интересом к людям и их деятельности, я постараюсь ответить на три вопроса:

1. Кто эти передовые пользователи, которые «изобрели» восстановление данных⁶?
2. Кому и в каких направлениях они передавали (передают) свою инновацию (культурный рецепт)?
3. Какие средства передачи используются на разных стадиях инновационного цикла?

Но сначала о самой инновации и её исследовании.

Этнография высокотехнологичных сервисов: «восстановление данных»

Пожалуй, самое главное для этнографического исследования — это *случай*, который позволит этнографу войти в жизнь людей и, если повезет, на несколько месяцев или лет стать её частью. Мне этот вход открылся нечаянно, когда в телефонном разговоре близкая подруга упомянула о вакансии менеджера по работе с клиентами в недавно созданной компании её младшего брата. Это произошло в сентябре 2003 г., к тому времени я уже успела разочароваться в своих разысканиях в области восточнославянских древностей и отчаянно искала новое, неизученное и при этом географически близкое, а лучше — повсеместное «поле». Но исследовать что-то, связанное с компьютерными технологиями?.. *Как?!* Название сферы деятельности упомянутой компании — «восстановление данных с цифровых носителей» — тогда звучало слишком экзотически даже для антрополога! (Здесь и далее см. «Словарь технических терминов и сленга» в приложении к статье.) Однако компания расширялась, количество обращений и обороты росли. В общем, было похоже, что мне открывалась возможность наблюдать стремительное оформление чего-то нового, а значит, настраивать метод и знакомиться с теорией предстояло прямо в поле.

Это поле оказалось одним из эффектов массовой компьютеризации, которая началась в конце 1990-х гг. и, достигнув значительных показателей к середине 2000-х гг.⁷, дала жизнь множеству околокомпью-

⁶ Здесь доверчивый читатель, возможно, решит, что восстановление данных изобрели в России, а более дотошный исследователь «первичного очага» инновации возразит, что ещё в таком-то году там-то или там-то восстановление данных уже изобрели. Может быть, он даже отыщет имя «изобретателя». И конечно же будет прав: одни и те же идеи, вещи и технологии изобретаются разными людьми, в разное время, в разных местах и условиях. Но моё исследование не было кросскультурным и посвящено изобретению и превращению восстановления данных в высокотехнологичную рыночную услугу в специфических условиях России конца 1990–2000-х гг.

⁷ В 2004 г. в рейтинге Международного телекоммуникационного союза Россия ещё занимала скромное 78-е место (43,59 компьютера (ПК) на тысячу жителей). И, хотя по общему количеству используемых ПК Россия оказалась на 13-м месте,

терных рынков и сервисов, связанных с ремонтом, поставкой комплектующих, созданием, продажей и установкой программного обеспечения. Сегодня уже сложно исключить кого-то из числа пользователей компьютерных технологий, а значит, потенциально те или иные проблемы могут коснуться каждого. Одна из таких проблем получила название «потеря данных» (*data loss*) — утрата доступа к информации на цифровом носителе (жёстком диске, флэш-накопителе⁸, CD, DVD и проч.) по причине его физической неисправности, сбоя заводской программы, управляющей устройством, или по неосторожности пользователя. В то время производители и продавцы накопителей ограничивались обязательствами по ремонту или замене в пределах гарантийного срока неисправного устройства на новое; содержимое же цифрового хранилища — пользовательские данные — оставалось вне зоны чьей-либо ответственности⁹.

Хотя активная компьютеризация началась ещё в 1980-х гг., такая «оплошность» производителей довольно долго не создавала больших проблем, отчасти потому, что пользовательские компьютеры были редкостью и далеко не сразу стали оснащаться жёсткими дисками. Так, например, БК-0010, первый советский компьютер для домашнего использования, появившийся в 1985 г., можно было приобрести только в Москве, по предварительной записи, в магазине «Электроника» за 600 руб. По оценке Степана Пачикова, в конце 1980-х гг. всего несколько десятков тысяч БК были установлены в школах и несколько тысяч находились в личном пользовании (см.: [Пачиков]). БК, даже по тогдашним меркам, был не особенно удобной машиной: с одной стороны, ассортимент предназначенного для него программного обеспечения был небогат, а с другой — к БК невозможно было подключить контроллер, принтер или дисковод. В качестве монитора использовался бытовой телевизор, к которому для этого нужно было добавить видеовход и PAL-декодер. Информация хранилась на магнитных лентах (точнее, на аудиокассетах), с которых через магнитофон загружалась в память компьютера. На стандартную аудиокассету (60 мин) помещалось около 1 Мб информации (см.: [Ты помнишь, как всё начиналось...]). Позже на смену магнитным лентам пришли гибкие диски и дискеты. Жёсткие диски в домашних компьютерах 1980-х — начала 1990-х гг. не использовались, но для промышленных моделей они уже были необхо-

компьютеров в стране было в 26 раз меньше, чем в США [Долин 2004]. Уровень компьютеризации в Москве в 2004 г., по данным Левада-Центра, был втрое выше среднероссийского: компьютер имели 32% московских семей (по России в целом — только 10%). В сентябре 2004 г. опрос 2000 россиян показал, что 14% пользовались компьютером дома ежедневно или несколько раз в неделю, а число некомпьютеризованных составляло 78% [Долин 2004]. Однако, по данным аналитической компании IDC, именно 2004 г. стал годом рекордного роста российского компьютерного рынка: в I квартале он составил чуть больше 1 млн ПК. В 2006 г. в Россию было поставлено уже 7,35 млн, а в 2007 г. — около 8,7 млн ПК.

⁸ Сохранена орфография автора. — *Примеч. ред.*

⁹ Безусловно, с самого начала и в накопители, и в компьютеры производители встраивали технологии, позволявшие решать многие технические проблемы (например, с помощью базовой системы ввода-вывода (*basic input/output system, BIOS*)) компьютера можно было провести низкоуровневое форматирование и починить жёсткий диск, на котором появились нечитаемые секторы (физические бэд-блоки). Специалисты вспоминают, что в начале 1990-х гг. именно BIOS был для них основным ремонтным инструментом, а адреса всех немногочисленных бэд-блоков 10–40 Гб накопителя, успешно прошедшего форматирование, вручную выписывались ими на крышку корпуса HDD. Однако уже с начала 2000-х гг., когда благодаря материаловедческим нововведениям, использованию (преодолению) сложных физических эффектов, изменению технологий записи разработчики смогли фантастически увеличить ёмкость пластины и объёмы жёстких дисков при сохранении и даже уменьшении размеров выросли в разы, появилась необходимость в тонкой подстройке компонентов отдельного накопителя друг к другу в процессе заводского тестирования. Такая «адаптивность» компонентов серьёзно усложнила ремонт и восстановление данных и потребовала создания специальных технологий. В современных жёстких дисках, как и в другой сложной электронике, производителями заложены функции «самолечения», исправления многих (но далеко не всех!) ошибок функционирования в процессе работы. В то же время разработчики программного обеспечения уже в 1980-х гг. предлагали продукты для решения проблемы «логических» бэд-блоков, появившихся на поверхностях накопителей (дискет, гибких и жёстких дисков). Благодаря этим программам (Norton Disk Doctor, PC Tools, а позже — Easy Recovery, WinHex и др.) более-менее опытный пользователь мог исправлять логические ошибки и восстанавливать доступ к данным; с некоторыми ошибками файловой системы (софт-бэдами) можно было справиться средствами Windows. Но ремонт как таковой (и тем более логическая сборка данных пользователя после физического ремонта) никогда не входил в число приоритетов производителей жёстких дисков.

димы. К этому времени на Западе наиболее ходовыми стали модели 5,25 дюйма, ёмкость которых составляла 10–20 Мб. Их стоимость всё ещё была значительно выше, чем могли позволить себе не только рядовые советские потребители, но и многие предприятия и организации. К тому же в открытую продажу они не поступали, о чём вспоминали участники интервью:

...«Жигули» стоили то ли пять, то ли семь тысяч... И как-то Крамаренко (Начальник отдела в НИИ, фамилия изменена. — Н. Б.) привёз первую коробку хардов Seagate (MFM-ники это были ST225). И отделу они обошлись по семь тысяч рублей... То есть у него такой ящик в руках — там хардов пять или семь было... Вот он привёз... типа семь «Жигулей» сразу...» (Глеб, 39 лет).

Однако в 2002 г., за год до начала моего исследования, жёстких дисков в мире было продано уже более 200 млн шт. [Жёсткие диски... 2003], в 2005 г. — 381 млн [Рынок жёстких дисков... 2006], а в 2007 г. мировые продажи жёстких дисков, по данным аналитической компании TrendFocus, превысили 500 млн шт. Для производителей, которые вели отчаянную борьбу за миниатюризацию, увеличение ёмкости устройств и удешевление гигабайта, ремонт не был самой насущной проблемой. Тем более в сфере ремонта они не могли и не хотели конкурировать с народными умельцами за *российского пользователя*: официальных представительств в России у них не было, к тому же большая часть ввозимых компьютерных комплектующих либо была низкосортной продукцией официальных заводов, либо нелегально создавалась из отбраковки на подпольных предприятиях Юго-Восточной Азии. Объёмы несертифицированного ремонта HDD в России резко упали только к середине 2000-х гг., но о восстановлении данных (*data recovery*) как об особой процедуре возврата доступа к информации, порывающей с технической традицией ремонта устройств, передовые пользователи заявили на несколько лет раньше, а вскоре эта «инновация» привлекла широкое пользовательское внимание. Так, на Западе, как утверждает журналист «Коммерсант-Деньги» Валерий Павлов, о восстановлении данных впервые заговорили после 11 сентября 2001 г., поскольку в зданиях Всемирного торгового центра были потеряны большие массивы коммерческой информации [Павлов 2006]. В России, по мнению Вадима Морозова, технического директора российской компании НПП ACE-laboratory, которая выпускает профессиональное оборудование для восстановления данных¹⁰, массовый интерес к этой услуге появился в 2000 г., когда бухгалтерские балансы в налоговые органы стали сдавать в электронном виде, а программные средства разработки для архитекторов, дизайнеров и инженеров практически полностью вытеснили чертёжные доски и кульманы [Золотов 2006]. Пионеры российского рынка, с которыми беседовала я, согласны с Морозовым: хотя первое «массовое восстановление», по их воспоминаниям, относится к 1996–1997 гг., коммерциализация началась только в 2000-х гг.

Мои новые коллеги ремонт и восстановление данных определяли уже как принципиально разные процедуры. С их точки зрения, первая процедура возвращает носитель в состояние, максимально приближенное к исходному заводскому, для его дальнейшей эксплуатации «с чистого листа»: данные пользователя и программное обеспечение при этом не сохраняются. Цель второй процедуры — возврат к пользовательской ситуации, которая предшествовала моменту потери доступа к данным. Когда для этого было необходимо отремонтировать носитель, в сервисном центре говорили об «использовании ремонтных технологий для восстановления данных» и, чтобы подчеркнуть разницу целей традиционного и специализированного ремонтов, после копирования информации приводили устройство в нерабочее состояние.

Казалось, мои коллеги стремились установить какие-то новые правила, убедить кого-то в справедливости своего понимания ситуации, ввести новый язык, на котором теперь следует обсуждать технологи-

¹⁰ Программно-аппаратный комплекс PC 3000. Наряду с HRT, другим российским комплексом, PC 3000 входит в мировую тройку лучших инструментов для восстановления данных. Третий продукт — от китайской компании Salvation DATA — является клоном PC 3000.

ческие сбои. Но даже через несколько месяцев я не была уверена, что вижу всех адресатов их сообщений, поэтому, чтобы придать своей этнографической работе более привычный и определённый формат, я решила, что буду исследовать взаимодействия в группе, хотя моё представление о том, где проходят границы группы и кто её участники, несколько раз менялось. Поначалу группа представлялась мне как профессиональное сообщество, но вскоре стало понятно, что для изучения такого предположительно обладающего «культурой» сообщества через организационный контекст существует множество серьёзных ограничений, главное из которых состоит в том, что организационное и профессиональное поля не накладываются, а пересекаются как формальная вертикаль и неформальная горизонталь (о вертикальных и горизонтальных связях в организациях см., например: [Brown, Duguid 2001]). Смещение фокуса исследования с технических профессионалов в организации на саму организацию как группу — коллективного игрока рынка — направило мои интересы в область экономической антропологии и дизайна кейс-стади. Однако в этом случае пришлось бы затрагивать многие вопросы, которые могли осложнить повседневную работу моих коллег (например, вопросы ценообразования на рынке).

Решение нашлось в работах французского социолога Мишеля Каллона [Callon 2007; Callon, Rabeharisoa 2008], где-то на пересечении акторно-сетевой теории и антропологии рынков. Я переключила внимание с индивидов в небольшом коллективе на то, что объединяет различных «человеческих» и «нечеловеческих» акторов в исследуемом поле, то есть на *технологическую инновацию*. В результате границы изучаемой группы стали менее определёнными. Теперь в группу попадали все пользователи исследуемой технологии, которые оказались «озабочены» (здесь и далее терминология М. Каллона), «затронуты» или «обделены» ходом технологического развития¹¹. Однако благодаря этой размытости границ в фокусе анализа оказались те знания и правды, которые предыдущие понимания группы полностью исключали. Кроме того, к этому расширению вынуждало и само моё положение в поле между клиентами, техническими специалистами, руководством своей компании и другими игроками рынка.

Социальная база и организационная структура российского рынка восстановления данных

Социальную базу инновации восстановления данных (как, возможно, и всей отечественной компьютеризации) составили представители технической интеллигенции — инженеры различных специальностей, фактически вышедшие из профессии в конце 1980-х — начале 1990-х гг. Статистические данные о развитии инженерной профессии в СССР говорят, что в послевоенный период она стала одной из самых массовых: уже в конце 1950-х гг. численность дипломированных специалистов-инженеров превышала 1 млн чел., а к концу 1980-х гг. возросла до 6 млн чел. [Крыштановская 1989: 109]. По мнению О. В. Крыштановской, этот рост был обусловлен не только потребностью в инженерных кадрах, но и общим неблагополучием и отсутствием гибкости в сфере государственного управления процессом

¹¹ М. Каллон обращает внимание на роль непрофессионалов (пользователей) в производстве знания и на формы их объединения. Он называет коллективы активных непрофессионалов «озабоченными» (*concerned*) группами, различая среди них «затронутые» (*affected*) и «сиротливые» (*orphan*). Первые находятся в ситуации высокой неопределённости: их проблема едва высказана и не изучена; чтобы понять её и найти пути решения, необходимы длительные, дорогие исследования, создание измерительных устройств, формирование новых коллективов и идентичностей (см. подробнее: [Callon, Rabeharisoa 2008]). «Сиротливые» группы возникают, когда интересы отдельных потребителей не учитываются в ходе технологического и экономического развития. Объединившись, активные потребители действуют против рыночного и технонаучного фреймов и изобретают новые формы организации исследований и инноваций (как это сделали, например, герои моей истории). Мне представляется, что в случае восстановления данных всех (в том числе продвинутых) пользователей технологий хранения данных, столкнувшихся с проблемой потери информации, можно отнести к широкой группе «затронутых». Передовые пользователи, которые изобрели, материализовали и превратили «восстановление данных» в сервис, представляют малочисленную, но более активную «сиротливую» группу. Эти группы постоянно взаимодействуют друг с другом и с неозабоченными группами, для которых проблема неочевидна (например, с разработчиками технологий хранения данных); подробнее об см. ниже.

формирования структуры рабочей силы [Крыштановская 1989: 126]. Для решения проблемы перепроизводства кадров в инженерной среде появились как внутрипрофессиональные каналы мобильности (например, в сферу управления производством), так и те, которые выводили невостребованных специалистов из профессии. В 1970–1980-е гг. основным выводящим каналом была мобильность инженеров в рабочий класс. «В 1975 г. рабочие-интеллигенты (то есть рабочие, имеющие высшее — как правило, техническое — образование) составляли 1,7 млн чел. В 1987 г. их было уже около 4 млн чел.» [Крыштановская 1989: 126]. Очевидно, что в постсоветский период, характеризующийся сокращением промышленного производства при сохранении сложившейся системы высшего профессионального образования, должны были появиться другие каналы выводящей инженерной мобильности в сферы технологического и нетехнологического предпринимательства, торговли, оказания околокомпьютерных услуг. Этот последний канал оказался, вероятно, самым массовым: конечно, оценить это без специальных исследований невозможно, но данные о темпах роста компьютеризации в конце 1990–2000-х гг. являются косвенным свидетельством того, что в обслуживании компьютерной техники сейчас занято значительное количество людей, и большая часть уже имеет или приобретает высшее техническое образование. Например, оказание «скорой компьютерной помощи» и техническое посредничество в 2000-х гг. стало одним из распространённых видов подработки студентов технических специальностей:

[Он] понял, что требуется рынок восстановления данных, там можно какие-то деньги поднимать. У него денег не было, студент бедный и так далее. Сам он, конечно, мало что умел делать. Я к тому времени уже что-то умел. И он начал таскать к нам [в компанию] диски клиентские — своих клиентов. Он сделал сайт [своей компании] и начал таскать диски. Мы делали, он просто разницу имел и всё... перепродавал с наценкой (Дмитрий, 28 лет).

С одной стороны, такая мобильность, по сути, представляет собой выход из инженерной профессии. С другой стороны, её, наверное, можно рассматривать как исторически, экономически, технокультурно обусловленный случай горизонтальной профессиональной мобильности, вызванный к жизни появлением и широким распространением компьютерной техники в государстве, которое не преуспело в её разработке и производстве, перестало контролировать и регулировать творческую инженерную мысль в этой области и превратилось в потребителя чужого продукта.

Советское производство персональных компьютеров и жёстких дисков, налаженное к концу 1980-х гг., так и не стало массовым, к тому же по элементной базе устройства были отечественными примерно на 50%, поэтому распад СССР, последовавшее за ним сокращение государственного финансирования и закупок импортных элементов, а также хлынувший на постсоветское пространство поток новейших западных технологий в начале 1990-х гг. «похоронили» все советские компьютерные и жёсткодисковые разработки¹².

Те молодые инженеры (не только в области электроники), которые были отпущены государством в свободное плавание и ушли из разработки в эксплуатацию компьютерной техники, сформировали продвинутую часть пользовательского сообщества 1990–2000-х гг. Некоторые из моих собеседников старшего поколения расценивали свои карьеры как случаи дауншифтинга, ухода в ремесло и радиолюбительство, но сами карьеры свидетельствуют о том, что эти люди сохранили приверженность сущности инженерной профессии, то есть осуществлению технологических инноваций. Чтобы подчеркнуть пограничное положение инноваторов исследуемой области, я буду относить их не к категории профессиональных разработчиков (которыми являются, например, зарубежные производители жёсткодисковых

¹² Отечественные компьютерные и жёсткодисковые производства — это отдельные любопытные сюжеты развития высоких технологий в СССР, которые пока не становились предметом интереса представителей социальных наук. Мне повезло взять два экспертных интервью с разработчиками первых советских винчестеров, на чьи свидетельства я и опираюсь в своих выводах.

технологий), а к категории *передовых пользователей* этих технологий (именно так их воспринимают «настоящие» разработчики, хотя для рядовых пользователей они же являются, скорее, профессионалами, нежели любителями).

Организационное поле восстановления информации в период моего исследования было пёстрым. В нём работали следующие организации:

- компании, специализирующиеся на оказании услуг по восстановлению данных (в Москве таких было не больше десяти, их возраст был от трёх до семи лет);
- компании, оказывающие широкий спектр компьютерных услуг — от программирования до обучения IT-персонала, в которых существовали специализированные подразделения по восстановлению данных (часто они являлись крупными продавцами компьютерного и офисного оборудования);
- «компьютерная скорая помощь», чьи листовки можно было увидеть в вагонах метро (такую помощь оказывали новички, студенты, которые включали восстановление данных в перечень предлагаемых услуг для количества, поскольку клиенты редко обращались к ним с подобными проблемами, но если обращения случались, «скорая помощь» несла проблему в специализированный центр, выступая посредником на этом рынке);
- компании — производители оборудования для восстановления данных, которые вышли на рынок оказания услуг только в середине 2000-х гг. (их было всего две, одна из них находилась в Москве);
- американская компания Ontrack Data Recovery, которая открыла в Москве своё представительство в 2005 г. и ушла с российского рынка в 2009 г.

«Моя» компания принадлежала к организациям первого типа (компании, специализирующиеся на оказании услуг по восстановлению данных), была создана в 2002 г. и в 2007 г. слилась с другим сервисным центром того же владельца.

Методы, процедуры и техники исследования

Полевая часть проекта состояла из двух этапов: участвующего наблюдения (сентябрь 2003 г. — март 2007 г.) и интервью (март 2007 г. — август 2010 г.). В небольшой компании, где я вела наблюдение, в разное время и на разных условиях работали от 5–10 чел. (не считая привлечённых специалистов). Штат состоял из молодых мужчин 20–28 лет, некоторые продолжали обучение в технических вузах или были сотрудниками других компаний и присутствовали в офисе неполный или не каждый день, иногда выполняя работу удалённо. С 10 до 19 час. по будням и выходным в офисе присутствовали только менеджеры по работе с клиентами.

Исследование основывалось прежде всего на участвующем наблюдении и во вторую очередь — на неструктурированных биографических интервью.

Цель наблюдения состояла в том, чтобы понять, как акторы определяют проблемные ситуации, какие эмоциональные и стратегические ответы на них дают, как оформляют взаимодействие, направленное на их решение, какие тактики убеждения используют, как изменяют отношение к материальным объектам и технологиям, которые стали источником проблемных ситуаций, как рутинно эксплуатируют обо-

рудование, инструменты, программное обеспечение, оценивают стоимость и целесообразность технических работ и т. д. Моя исследовательская позиция была осознанно активной и выражала интересы организации, а сами наблюдения превращались в дневниковые «заметки о разном», которые сильно зависели от того, какая теория занимала меня больше в тот или иной момент.

Цель биографических интервью заключалась в уточнении исторического, экономического, социального, культурного, технологического контекстов, жизненных траекторий, профессионального, исследовательского, потребительского опытов, мотивов и взаимоотношений участников. Интервью фокусировались на техническом опыте участников и индивидуально подстраивались под каждого из них с учётом уже имеющихся у меня знаний и сведений, полученных в ходе самого интервью.

На разных этапах исследования я проводила целенаправленную выборку трёх типов:

- по критерию;
- по интенсивности;
- теоретическую.

Очень кратко объясню их суть. Формат выборки по критерию определялся не мной: я проводила её по заданию работодателя, а значит, не могла использовать полученные данные напрямую. Но даже с учётом ограничений такие выборки хорошо работают в феноменологических исследованиях, поскольку их главная цель — достижение глубокого понимания явлений [Bloomberg, Volpe 2008: 69], то есть в моем случае — феноменов «потери» и «восстановления» данных. Критериями отбора участников являлись пережитый ими опыт потери данных на цифровом носителе и желание восстановить утраченную информацию полностью или частично на договорных условиях. Каждое обращение пользователей заносилось в специализированную базу данных компании и сопровождалось заполнением небольшой анкеты, которая фиксировала качественную информацию о том, как владелец использовал носитель, как произошла потеря данных, что было предпринято для их восстановления. Ответы создавали для компании и заказчика: они давали начало своеобразному кейс-стади, все последующее развитие которого описывалось в базе. В сентябре 2003 г. — марте 2007 г. участниками этой выборки стали более 3500 индивидуальных и корпоративных пользователей.

Цель выборки по интенсивности — отобрать случаи, глубоко и полно отражающие суть изучаемого явления, но не являющиеся при этом из ряда вон выходящими [Bloomberg, Volpe 2008: 191]. Для формирования этой выборки я использовала типичные письменные нарративы пользователей о потере данных, опубликованные на технических форумах, в гостевых книгах компаний по восстановлению данных, в электронных письмах (само собой разумеется, что представление о типичности случая основывается на моём опыте менеджерской работы); для анализа были отобраны 25 текстов (случаев).

Теоретическая выборка практикуется в «обоснованной теории», но подходит для любых качественных исследований, цель которых не репрезентация популяции, а поиск концептов [Charmaz 2002: 689; Puddephatt 2006: 14–15]. Такая выборка формируется по мере того, как исследователь обнаруживает пробелы в данных и возвращается в поле — в те же места или к тем же респондентам, — чтобы взять интервью, сфокусированные на темах, которые позволили бы уточнить и проверить его идеи [Charmaz 2000: 519; 2002: 689]. В основе такой выборки (как и в основе этнографии) лежит сравнительный метод: антрополог сравнивает свои наблюдения и рассказы людей, складывая их в картинку до тех пор, пока она не покажется ему достаточно правдоподобной и убедительной (или, скажем, насыщенной)¹³.

¹³ Обычно антропологи выносят на поля своих дневников, расшифровок интервью и других записей яркие метафоры и сленг, попадающиеся в речи информантов, а также выделяют ключевые темы (коды); затем они сравнивают эти темы между собой и объединяют их в более крупные, организуя вокруг них свои объяснения данных. Ко времени моего исследования разработчики уже предлагали специальные программные пакеты для такого анализа. Пожалуй, самым

В таблице 1 приведены данные об участниках теоретической выборки (имена изменены, названия вузов не приводятся в целях сохранения анонимности респондентов). Семеро участников на момент интервью проживали в Москве, двое — в Санкт-Петербурге, двое — в Ростове-на-Дону, один — в Минске.

Таблица 1

Сведения об участниках теоретической выборки

Имя	Образование, год окончания вуза	Начало деятельности	Возраст на момент интервью (полных лет)	Время проведения интервью
Дмитрий	Среднеспециальное, бухгалтер-экономист, 1996	2001	28	2007 г., март
Сергей	Высшее, математик-инженер, 2005	2003	25	2007 г., ноябрь и декабрь; 2008 г., январь
Владимир	Высшее, инженер-металлург, 2002	2000	27	2008 г., февраль и март
Михаил	Высшее, информатик-технолог, 2003	2004	26	2008 г., март
Олег	Среднеспециальное, наладчик радио-аппаратуры; высшее, экономист, 2005	2002	32	2008 г., март
Иван	Высшее, инженер, 1985 (?)	1992–1993	45	2008 г., апрель
Антон	Высшее, инженер, 1993 (?)	1992–1993	37	2008 г., апрель
Евгений	Высшее, физик-инженер, 1991	1994	39	2008 г., май
Александр	Высшее, инженер-металлург, 1986	1992–1993	45	2008 г., май
Андрей	Высшее, инженер, 1991	1988–1989	39	2008 г., июль
Виталий	Высшее, физик, 2005	2005	30	2008 г., июль
Глеб	Высшее, инженер (системное программирование), 1993	1992–1993	39	2010 г., август

По ряду причин теоретическую выборку, которую составили 12 интервью, я проводила в 2007–2010 гг., когда поле для меня уже почти закончилось. Участниками выборки стали не рядовые, а те самые передовые пользователи, инноваторы, люди, считавшие себя профессионалами отрасли, которые интересовали меня больше других. Чтобы обратиться к ним с просьбой об интервью, нужно было понять контексты (составить представление о том, как развивались индустрия накопителей, рынок ремонта

известным тогда был «The Ethnograph», первые версии которого появились ещё в 1984 г. Я пользовалась «Atlas.ti» от берлинской компании Scientific Software Development. Этот инструмент подходит для любого типа качественного исследования (*grounded theory* — обоснованная теория), включая кейс-стади, нарративное, герменевтическое, феноменологическое, этнографическое исследование и т. д.). Тем не менее принципы работы с материалом (в частности, сегментации данных), которые задаёт эта программа, логически близки к обоснованной теории, предлагающей понятные способы формализации качественных данных. Использование компьютерных программ для качественного анализа сделало стратегии кодирования и написания мемо, принятые в обоснованной теории, «частью общего лексикона качественных методов» [Charmaz 2008: 52]. Такое технологически заданное стирание границ между *grounded theory*, наиболее позитивистским из конструктивистских подходов, и другими разновидностями качественных методов позволяет исследователю, оставаясь основным инструментом качественного анализа, более или менее унифицировать аналитические процедуры. О том, как возможности этой программы использовались в моём анализе, см. далее.

жёстких дисков, а затем — рынок восстановления данных); освоить язык собеседников; приобрести минимальные навыки обращения с изучаемыми технологиями и т. п. Кроме того, до тех пор пока я оставалась сотрудником одной из компаний рынка, доступ к передовым пользователям из других компаний был для меня практически закрыт. И наоборот, после увольнения знание контекста и языка открыло мне такие двери, о существовании которых, будучи менеджером, я даже не подозревала. Как это часто бывает, нужно было выйти из поля, чтобы увидеть его целиком.

Технически для анализа данных я использовала программу «Atlas.ti», которая позволяет исследователю собирать все материалы в одном месте, сегментировать данные и вести заметки (аналитические памятки, мемос), представляющие собой цифровой аналог обычного полевого дневника. Заметки я разделила на несколько категорий:

- 1) теоретические, в которых сравнивала концепты, появляющиеся из эмпирического материала, с концептами из исследовательской литературы;
- 2) исторические, в которых собирала сведения, относящиеся к развитию индустрии цифровых накопителей, отечественной компьютеризации, разработки ремонтного программного и аппаратного обеспечения;
- 3) комментарии, где записывала рабочие идеи, относящиеся к анализируемым данным, сравнивала коды, данные и категории.

Сегментация интервью, писем, которые писали мне участники теоретической выборки, различных материалов с технических форумов и сайтов была направлена на выявление следующего:

- a) структурных факторов: кодировались значимые индивидуальные и коллективные акторы, связи между ними, прослеживались их биографические и исторические траектории, события, даты, места, документы, инструменты, оборудование, материальные объекты, статусы, техническая и профессиональная терминология, а также основные типы и темы дискурсов;
- b) процессов: кодировались мотивы акторов, их технологические и речевые стратегии, последовательность технологических операций, социальные действия и взаимодействия (контакты, конфликты, сотрудничество, конкуренция, дискурсивная борьба и т. д.).

После первичного было проведено фокусированное кодирование, выявившее наиболее повторяющиеся коды, а также те из них, которые были тем или иным образом связаны между собой. Близкие коды были собраны в категории, и эти категории стали основой теоретической интерпретации наблюдаемых в поле процессов. Данные перекодировались по мере появления новых исследовательских идей до тех пор, пока не были выделены несколько ключевых и взаимосвязанных процессов; их я условно назвала «чтение», «письмо» и «передача» технологий и (или) технологических инноваций (о *процессе передачи, её направлениях и формах*, в которых она происходила, я расскажу далее в этой статье). В результате соотнесения процессов и структур исследуемого поля появилась локальная «теория» о том, что пользовательская инновация передаётся (распространяется) последовательно в трёх направлениях — вверх, по горизонтали и вниз. Направление передачи зависит от этапа инновационного цикла: на этапе изобретения передовые пользователи пытаются сообщить о своей потребности в технологических изменениях создателям технологий, затем обращаются к другим передовым пользователям, чтобы мобилизовать их на материализацию изобретения, а решив задачу опредмечивания, переходят к коммерческому распространению инновации в широком пользовательском сообществе. Подчеркну, что эта мини-теория является продуктом моего анализа и, вероятно, приложима только к описываемому полю.

В завершение методического раздела, в соответствии с правилами хорошего научного тона, автору следует честно поведать читателю об *ограничениях* своего проекта. В случае качественного исследования, основным инструментом которого является сам исследователь, этот список стремится к бесконечности: профессиональные способности и умения, коммуникативные навыки, знания в той или иной области, пол, возраст могут как способствовать успеху, так и ограничивать проект. В числе же общих ограничений качественного исследования чаще всего называют относительно небольшие размеры выборки, специфику техник сбора данных, предвзятость исследователя и реактивность участников исследования [Bloomberg, Volpe 2008: 87]. Субъективность (потенциальная предвзятость) исследователя влияет на его предпочтения, интересы, восприятие и потребности. Субъективность (реактивность) информантов, в свою очередь, предопределяет характер их участия во взаимодействии. С некоторыми участниками описываемого исследования меня до сих пор связывают дружеские отношения; другим я была знакома как бывший сотрудник одной из организаций рыночного поля; третьи видели во мне посланника бесполезной науки, интересующегося по странному стечению обстоятельств их «железками». Всё это, вероятно, учитывалось собеседниками и задавало тот или иной уровень доверительности.

Что касается теоретической выборки, она не могла быть большой, во-первых, из-за немногочисленности исследовательского сообщества в *data recovery*; во-вторых, в силу географической удалённости большинства активных исследователей (уроженцы Владивостока, Хабаровска, Риги, Череповца, Кисловодска, Нижнего Новгорода, Санкт-Петербурга и других городов бывшего СССР), к 2008–2010 гг. они оказались ведущими специалистами европейских и североамериканских компаний, занимающихся восстановлением данных.

Как утверждает Б. Латур, ограничения часто являются следствием специфики взгляда исследователя, который направляется материальным фреймом [Latour 2005: 141–156]. В моем случае фреймом (или контекстом) была организация, которая задавала многие особенности видения ситуации; все непосредственные наблюдения были ограничены только одной организацией, и знания о деятельности других участников исследуемой области были приобретены мной в контексте работы этой организации. Кроме того, доступная мне должность в IT-организации требовала не столько технических знаний, сколько коммуникативных навыков. Обычно, поговорив с клиентом, я его словами описывала проблему техническому специалисту. Затем, получив от специалиста в адаптированном виде техническую информацию (например, результаты диагностики) и, в свою очередь, адаптировав, передавала её клиенту. Ранние полевые записи хорошо отражают эту специфику ориентации менеджера и инженеров: для меня номер заказа ассоциировался с принесшим его пользователем и его обстоятельствами, для них — с моделью и объёмом неисправного носителя, компьютером, на котором исполняется заказ, и технической проблемой. Безусловно, по мере приобретения опыта, я по описанию клиента могла (1) примерно определить характер неисправности и (2) понимать и обсуждать специфические технические проблемы со специалистами. Тем не менее мои связи с исследуемыми профессионалами в организации всегда оставались слабыми.

Сильные связи, по которым распространялось техническое знание, пересекали границы организации и уходили из моего поля зрения. Это были горизонтальные неформальные связи, объединяющие профессионалов отрасли, многие из которых были либо лично знакомы, либо общались на технических форумах, по ICQ и электронной почте. О тех, с кем не общались, всё равно знали много: например, на каких проблемах специализируются, с какими накопителями работают лучше, хуже или не работают вовсе.

Специализация (ориентация на работу с определёнными проблемами или с накопителями определённых производителей) в небольшом профессиональном сообществе способствовала развитию нефор-

мального аутсорсинга, когда технический специалист мог напрямую обратиться со сложным для него заказом к коллеге из другой организации за не всегда безвозмездной помощью. Для меня эти люди, связи с которыми уходили в Интернет или в лабораторию на другом конце города, обрели плоть и кровь только после увольнения из организации, где роль предписывала мне тесную связь с клиентом и постоянное присутствие в офисе.

Придерживаясь конструкционистской, интерпретивистской парадигмы, я понимала, что активно создавала изучаемое поле в своих повседневных взаимодействиях с клиентами, с техническими специалистами, с сотрудниками соседних офисов и с друзьями (создаю его и прямо сейчас — для читателя). Как менеджер, именно я была человеком, представлявшим сторону организации в дискурсивной борьбе с клиентом. Чаще всего я должна была объяснить пользователю, чем «в действительности» является техническая проблема, какие способы её решения существуют (или почему она неразрешима), каковы риски, сроки, шансы и, наконец, как пользователю следует «правильно» вести себя в дальнейшем.

Однако возможный масштаб собственного влияния на поле по-настоящему поразил меня только много месяцев спустя, во время одного из интервью, когда в сотнях километров от Москвы руководитель центра восстановления информации проиллюстрировал свои утверждения статистикой, и я спросила его о том, как его компания проводила исследование, в результате которого получены эти данные. Собеседник бесхитростно ответил, что «данные везде будут одинаковы, и необходимости в исследовании нет», потому что его уже провела компания X, на сайте которой он и почерпнул свою аргументацию. Компания X была *моей* компанией, и цифры, попадавшие на её сайт, часто брались из *моей* рабочей базы данных: так материалы для внутреннего пользования (окончательные, предварительные, неполные, ошибочные и даже отсутствующие записи) смогли превратиться для отрасли в надёжную статистику.

Справедливости ради отмечу, что в антропологии, дисциплине, которая «изобрела» этнографический метод, жалобы на трудности и ограничения поля отчасти носят ритуальный характер. Иногда автор так увлекается, что исследуемая культура становится фоном его «автоэтнографии». Джон ван Маанен даже выделил такие этнографии в самостоятельный жанр, который назвал исповедальным [Maanen 1988; 2006]. А методологические трудности каждый преодолевает по-своему. У меня, например, была возможность периодически возвращаться в исследуемую организацию в других качествах — интервьюером, гостем, участником корпоративных мероприятий, клиентом, временным сотрудником, занятым неменеджерскими видами труда (и наиболее полезной оказалась... работа курьером, открывшая мне многие любопытные стороны жизни организации, которые были не видны из позиции неподвижного менеджера, в том числе особенности взаимоотношений со сторонними техническими специалистами, привлечёнными на договорных условиях).

Три направления передачи инновации

Поскольку предметом моего интереса является не сам инновационный цикл, а люди, его осуществляющие, я хочу предупредить, что буду понимать его как последовательность изобретения, опредмечивания и коммерческого распространения инновации. Главный вывод, к которому я пришла, восстанавливая историю коммерциализации сервиса, состоит в том, что на каждом из этапов этой истории её герои кому-то *передавали* свою инновацию, и эти адресаты последовательно менялись. Ниже я постараюсь продемонстрировать, как именно это, на мой взгляд, происходило.

Передача инновации вверх: этап изобретения. Одним из побочных продуктов компьютеризации стал компьютерный ремонт. Возможность заработать на ремонте сделала отдельные элементы начинки компьютера предметом особого внимания. Например, появилась «мода» на изучение жёстких дисков. С одной стороны, вокруг самого устройства складывалась «целая мифология», которая привлекала

любопытных, гадавших: «А действительно ли внутри жёсткого диска вакуум, и что произойдёт, если головки чтения-записи вдруг “упадут” на поверхность магнитных дисков?».

С другой стороны, стоимость HDD составляла около 100 долл, что было сравнимо со среднемесячной зарплатой и выводило изучение накопителей из разряда бесполезных хобби: в России появился первый профессиональный комплекс для ремонта HDD. Созданием альтернативных программно-аппаратных средств для ремонта активно занимались и передовые пользователи, среди которых было много инженеров¹⁴. Однако быстрое распространение и удешевление технологий, рост разнообразия и объёмов накопителей уже через несколько лет подорвали перспективы ремонта, и часть ремонтного сообщества переориентировалась на решение проблемы потери данных на сломавшихся носителях, сначала рассматривая восстановление информации как «бесплатный бонус» к ремонту, а затем — как новый, самостоятельный сервис:

...В один прекрасный момент я понял, что, вообще, железо — туда-сюда его менять, это никакого труда-то не составляет и, вообще, неинтересно! По жизни просто неинтересно! А люди уже тогда — это самое начало 90-х, — они уже приносили проблемы: и дискеты приносили (в основном дискеты), и жёсткие диски ... — всякие малоразмерные, но по тем временам они казались гигантскими. Надо было этим заниматься. Ну, и стал заниматься. А потом это всё выделилось в отдельное направление, потому что стало понятно, что люди за информацию платят существенно больше, чем за просто «менять железку» (Александр, 45 лет).

На первом этапе такие «изобретатели» пытались распространить свою инновацию вверх, обращаясь и к далёким иностранным производителям жёстких дисков, и к близким отечественным разработчикам ремонтного комплекса, который не справлялся с задачами восстановления данных.

Первые попытки были безуспешны и даже вредны: продвинутым пользователям казалось, что это в ответ на их инициативы производители усложняют возможности вывода устройств в технологический режим:

У меня был знакомый, который пытался писать в разные фирмы... что он сам лично раскопал команды технологические; знает, где лежит пароль у «Сигейта», где лежит на IBM пароль. В результате Seagate никак не среагировал, а на IBM после этого стали менять кода в техрежим в каждой новой модели винчестера. И всё. И так до сих пор меняют. Нам приходится выковыривать этот код из микросхемы памяти винчестера и использовать уже в программе (Для восстановления данных. — Н. Б.) — каждый раз под каждое семейство новый код писать. Вот чего можно добиться такими вот письмами. Лучше молчать об этом. Это ещё повезло, потому что могли полностью систему команд сменить всю. Но они не сменили (Олег, 32 года).

Любопытно, что некоторые из более поздних технических решений производителей те же люди расценивали уже как адресованные передовым пользователям «подсказки» и знаки готовности к сотрудничеству (хотя и не в области восстановления данных, а в более традиционной области ремонта):

— Я думаю, изготовители додумаются до того, чтоб делать какие-то чёрные ходы для восстановления данных. Вот так же, как в накопителях Maxtor... При каких-то небольших

¹⁴ Один из моих информантов отмечал, что его коллеги сумели довести выход годного в поточном ремонте накопителей до 5000 штук в месяц, что было сравнимо с максимальными показателями производства жёстких дисков, которых удалось в конце 1990-х гг. достичь отечественным производителям винчестеров.

неполадках в винчестере он полностью блокируется для пользователя, создаётся иллюзия неисправного накопителя, но одной технологической командой его можно оживить, и он будет читаться. Это сделано для того, чтобы (Рядовой. — Н. Б.) пользователь не ковырял его всякими программками, которые его просто добьют окончательно, а чтобы обратился к какому-то специалисту к мифическому (Выделено информантом. — Н. Б.), которого на самом деле не существует, потому что сервис-центра Maxtor'a нет, и они не оказывают услуги по восстановлению данных). Поэтому это сделано, видимо, именно на тот случай, что специалисты копают эти накопители (Выделено информантом. — Н. Б.) — и эти, и другие, — и у них эти технологии есть.

— Вы думаете, что производитель предполагает наличие реверс-инжиниринга?

— *Я думаю, что предполагают они. Потому что в винчестерах (вот в Western Digital в тех же самых) там заложено очень много того, что самому изготовителю вообще не нужно. Сто лет им не нужно... Они накопитель под пресс кладут, и всё. Неисправный. А данные эта (Технологическая. — Н. Б.) команда не восстанавливает. Тем не менее все эти команды есть у них. Там их просто дикое количество, команд в инженерном меню накопителя, которые просто делают такие вещи, которые очень полезны для ремонта. Для мелкого. Который вообще производитель не делает никогда (Олег, 32 года).*

Передача инновации по горизонтали: этап опредмечивания. Вскоре после того как в пользовательском сообществе была артикулирована проблема потери и оформилась идея восстановления данных, стали возникать исследовательские команды. Первоначально они складывались в сети «Фидо» для решения инструментальной задачи, которую не взяли на себя производители жёсткодисковых технологий и создатели ремонтного комплекса: чтобы восстанавливать данные (то есть распространять инновацию), необходимо было создать программное обеспечение (ПО), позволяющее это делать. Команды действовали как закрытые лабораторные пространства, участники которых сообща пользовались создаваемым ПО¹⁵. Одновременно команды выполняли функцию по убеждению самого ремонтного сообщества в перспективности восстановления данных как самостоятельного сервиса.

А до недавних пор никто не хотел заниматься восстановлением данных. Вообще просто — у нас. Типа говоришь: вот надо, надо, это лучше! (Коллеги. — Н. Б.) в Москве — они: «Да ну, на фиг ваше это восстановление данных, это так неинтересно, это все никому не надо, мы вот тут диски пачками делаем (Ремонтируем. — Н. Б.), и всё замечательно, у нас такой проект, сякой проект...». А потом они тоже поняли: «А-а, восстановление данных тоже приносит хороший доход» (Александр, 45 лет).

Распространение инновации по горизонтали часто оказывалось конфликтным: одни участники команд воспринимали «ковыряние накопителей» и коллективное написание ПО как хобби, другие — как потенциально коммерческий проект. Появление коммерческих версий командного ПО привело к распространению новой организационной формы — специализированных сервисных центров, где это ПО использовалось для получения прибыли от оказываемых услуг. Цели и мотивы участников команд и специалистов сервисных центров, их коммуникативные стили, практики, технокультурный опыт, понимание и оценка инновации были различны. Даже жизненно необходимую им среду — Интернет — они воспринимали по-разному: для команд это была инфраструктура исследований, которая обеспечила возможность организации закрытых виртуальных «лабораторий» по созданию программного обеспечения, а для сервисных центров — инфраструктура продаж, максимально открытое образовательное

¹⁵ Об особенностях взаимодействий передовых пользователей в таких исследовательских коллективах см.: [Богатырь 2012].

пространство, при помощи которого рядовому пользователю передавались те представления о технологиях и способах решения технических проблем, что производились в закрытых «лабораторных» сообществах. Однако на практике организационные поля перекрывались, и акторы редко принадлежали только одному из них. Специалисты свободно «переключались» в коммуникационный режим того поля, в котором действовали в тот или иной момент времени. Так, все участники моей теоретической выборки являлись штатными или привлечёнными сотрудниками сервисных центров, но шестеро из них — это участники команд, разработчики программного обеспечения (при этом они использовали кроме собственного ПО все его коммерческие альтернативы), а ещё шестеро не были вовлечены в коллективное создание ПО в онлайн-сообществах и активно использовали коммерческие программы (хотя при необходимости могли объединяться с коллегами по сервисному центру во временные исследовательские группы и создавать ПО для решения проблемы конкретного заказчика).

Передача инновации вниз: этап коммерческого распространения. Чтобы избавиться от «бонусного подхода» к восстановлению данных, новым деятелям нужно было поместить пользовательскую информацию в центр рыночного взаимодействия, поэтому они, во-первых, ушли от коллегиальности в общении с рядовыми пользователями и любого консультирования по ремонту и восстановлению данных; во-вторых, стали активно создавать образ жёсткого диска как сложного устройства, с которым нельзя работать «на коленке»; в-третьих, выдвинули тезис о ненадёжности любых накопителей вообще и бесперспективности ремонта в частности. Благодаря этому восстановление данных постепенно утвердилось как самостоятельный сервис, отличный от ремонта и по своим целям, и по стоимости работ.

Если в ремонте определение стоимости представлялось прозрачным, хотя бы на первый взгляд, и разумно ограничивалось тем, что ремонт не должен быть дороже ремонтируемой вещи, то установление цены на услугу по восстановлению данных — довольно сложный результат взаимодействия клиента и его сети, с одной стороны, и сотрудников сервисного центра и их сетей — с другой. Чтобы понять, где находится стартовая точка в этом производстве цены, нужно вернуться к истории разрыва восстановления данных с ремонтом: как правило, нижняя планка прайс-листов на рынке восстановления данных — 100 долл, или 3000 руб. (то есть стоимость среднего пользовательского жёсткого диска), а в идеале восстановление данных *должно* быть заметно (иногда в несколько раз) дороже носителя.

Важной для производства цены оказалась и другая историческая особенность: наиболее ценной, оберегаемой и трудно достающейся для ремонтников всегда была заводская информация о накопителях, позволявшая работать с ними в технологическом режиме и решать проблемы, связанные с физической неисправностью носителя или некорректным функционированием его служебной программы. Напротив, для решения логических проблем, возникающих при форматировании диска, удалении данных и прочих ошибках пользователя, существовало и существует довольно много программ, в том числе бесплатных, условно бесплатных и «ломанных». Воспользоваться ими и попытаться восстановить данные может любой более-менее опытный пользователь компьютера. Не случайно именно за решение логических проблем берутся новички и специалисты «компьютерной скорой помощи», поэтому работа с логикой почти всегда оценивается на рынке дешевле (исключение составляет логическая сборка RAID-массивов), хотя на практике как физические, так и логические проблемы могут быть и невероятно простыми, и абсолютно нерешаемыми.

Для понимания того, в каком направлении коммерциализация восстановления данных переориентировала «старый» рынок ремонта жёстких дисков, полезно обратиться к различению, которое предложил Патрик Асперс, применивший к исследованию рынков феноменологический подход и длительное этнографическое наблюдение. В зависимости от фокуса взаимодействия участников транзакций он разделил рынки на *стандартные*, направленные на товар, и *статусные*, ориентированные на самих участников [Aspers 2007a; 2007b]. Я полагаю, что на примере восстановления данных можно наблю-

дать, как благодаря инновации рынок стандартного типа, взаимодействие на котором происходило по поводу жёсткого диска с фиксированной стоимостью, постепенно превратился в рынок статусный, где в центре взаимодействия оказалась информация, принадлежащая пользователю: её стоимость не является фиксированной, а значит, определяется участниками взаимодействия путём переговоров, исход которых во многом зависит от того, как будут оценены статус и социальные связи пользователя.

Динамика культурного рецепта

Как я уже отметила, по ряду причин в конце 1990-х — начале 2000-х гг. жёсткий диск стал тем микро-процессорным устройством, к которому пользовательское сообщество проявило повышенный интерес, обсуждая сначала в конференциях «Фидо», а затем на технических интернет-форумах особенности его конструкции, перспективы развития и проблемы функционирования. Пользователи стали активно исследовать HDD и обмениваться опытом. Первоначально этот опыт оформлялся в виде рецептов — описаний последовательности действий по успешному ремонту накопителей; АТА-команд, управляющих накопителем; служебок; технологической документации; программного обеспечения для восстановления данных. Информация открыто выкладывалась как на технических форумах, так и на сайтах компаний или специалистов, занимавшихся ремонтом, а позже — восстановлением данных:

У меня тоже была большая коллекция служебок: я по доброте душевной их к нам на сайт все выложил (был дефицит со служебками), для разных дисков — всё насортировал. И народ лазил туда очень активно... (Александр, 45 лет).

Далеко не все участники этого обмена были одинаково технически грамотны, но рецепты передавались и тем, кому они были необходимы разово, для ремонта или восстановления данных со своего собственного накопителя, и тем, кого отделял от продвинутых пользователей языковой барьер:

...Интересный момент, что (Смеётся. — Н. Б.) у человека ж нет кириллицы на компьютере, у него всё это (Строчки меню программы для восстановления данных. — Н. Б.) отображается иероглифами, символами. И вот, значит, у него такая бумажечка (он — англичанин), у него такая бумажечка: здесь написано, что эти иероглифы означают. Бред полный, прочитать это никто не может, потому что это русский, который представлен в виде иероглифов. Вот он эти иероглифы скопировал и здесь, значит, английские сообщения. Вот такая бумажечка, и он по меню — надо зайти сюда — нажал режим, у него там что-то выполнилось... Люди так вот работали. Они сами всё это сделали — через нашу конференцию обменялись этими штучками (Выделено мною.— Н. Б.)... (Андрей, 39 лет).

Одним из самых подробных (и в некотором смысле образцовых для исследуемой области) рецептов стала статья Сергея Казанского «Как я переставлял блок головок на Fujitsu MPG3409AH, чтобы спасти информацию (Записки сумасшедшего ремонтника)», опубликованная в 2003 г.¹⁶ Она же оказалась одним из последних рецептов: по признанию автора, которого привела в отрасль «проблема Fujitsu»¹⁷, он испытывал огромные трудности с получением какой-либо технологической информации, а помощь передовых пользователей к тому времени уже больше напоминала игру на самолюбии новичков:

¹⁶ Статья была очень популярна у специалистов и оставалась доступной в сети почти 10 лет до того, как автор её удалил.

¹⁷ «Проблема Fujitsu» — трагический для HDD-индустрии пример ошибки разработчиков контроллера для накопителей Fujitsu моделей MPG и MPF: популярные среди корпоративных и частных пользователей жёсткие диски массово выходили из строя в первые несколько месяцев эксплуатации, поэтому проблема в очень короткое время (2003–2004 гг.), по сути, создала рынок восстановления данных и вынудила компанию Fujitsu уйти с рынка 3,5-дюймовых накопителей.

Он учил — просто говорил, как надо действовать... Готовых инструкций не давал никогда (да и не даёт до сих пор). Он говорит: ты это никогда не сделаешь, это невозможно, это только мы можем делать; вы, простые смертные, это не сможете никогда. Просто тут появляется желание это сделать. Вот и всё. И это делается (Полевые материалы автора).

К середине 2000-х гг. (с заметным отставанием от Интернета) жанр рецепта перекочевал на страницы компьютерных журналов. Вот только несколько типичных заголовков того времени:

- Откопай и оживи! *СпецХакер*. 2004. № 9;
- Реанимация жёсткого друга. *СпецХакер*. 2004. № 9;
- Информационная реанимация. *Железо*. 2005. № 1;
- Спасение утопающих — дело рук, а не ног. *СпецХакер*. 2005. № 3;
- Забота о винчестере. *Железо*. 2005. № 8;
- Второе рождение удалённых файлов. *Хакер*. 2005. № 10;
- Привет с того света. *Хакер*. 2006. № 6;
- Вспомнить всё: наглядные советы и практика восстановления данных. *СпецХакер*. 2006. № 1.

Автор последней статьи — знаменитый хакер Крис Касперски — тогда же выпустил книгу — руководство по практике восстановления данных, предназначенную для широкого круга читателей [Касперски 2006]. Однако в сообществе передовых пользователей тенденция к отказу от безвозмездного обмена рецептами со всеми пользователями, независимо от уровня их технических знаний, появилась уже в конце 1990-х гг. Отсчёт медийной борьбы с восстановлением данных «на коленке» можно начать ещё со статьи «Подводные камни DIY recovery» [Чеховский 1999], размещённой на сайте украинской компании «ЭПОС». Временем «войн» за технологические секреты стали 2003–2006 гг.: рецепты практически исчезли с технических форумов и сайтов компаний. Вместо них в открытом коммуникационном пространстве появились «советы» — общие указания на возможные направления технического поиска.

Чтобы продемонстрировать, как передовыми пользователями переопределялся публичный обмен технологической информацией, я приведу несколько фрагментов из одного публичного обсуждения. Его участники рассматривали идею создания своего закрытого коммуникационного пространства по аналогии с уже существующими, в которые их не принимали. Обсуждение правил длилось около двух недель (август — сентябрь 2003 г.). Молодые исследователи решили обратиться к представителям «старых» команд с просьбой проэкзаменовать и «произвести отбор» претендентов, придать деятельности новой команды «правильное направление». «Гуру» через три дня после обращения действительно принял участие в дискуссии, но один из новичков, не дожидаясь ответа, решил перейти к обмену рецептами на открытом форуме и получил решительную отповедь коллег, для которых технологические рецепты уже перешли в категорию «секретной» экономической информации:

Участник root p. Для того чтобы получать информацию, надо её отдавать, но не всем, а тем, кто может отдать сам в будущем. Та же самая экономика :)))...

Участник Andrey (Инициатор и модератор обсуждения, организатор новой команды. — *Н. Б.*). Взаимообмен — это и есть основа сотрудничества, к которому мы пытаемся прийти. Само собой, что для этого не годится расшаривание наших секретов на публике.

Если ты что-то можешь предложить, то именно это тебя и отличает от простых посетителей и любителей халявы. Подарки не сыпятся нам с небес, и *мы сможем хоть что-то дельное по-*

*лучить только в форме совета, наставления, и не более. Никто там сразу и не предложит тебе всё и вся (Курсив мой. — Н. Б.)*¹⁸.

Начало полевого исследования пришлось как раз на это время смены публичных жанров: моя компания, чей сайт образца 2003 г. пять лет спустя некоторые из участников теоретической выборки вспоминали как место, где «*было напылесошено практически всё, что давало информацию*», перестала выкладывать программы и рекомендации по восстановлению данных. Вместо этого был нанят технический переводчик, который в течение двух с небольшим лет отслеживал информацию на сайтах производителей жёстких дисков и два-три раза в неделю обновлял новостную ленту, ставшую новым показателем лидирующего положения компании.

Переход от свободного обмена технологической информацией к продвижению услуг в области восстановления данных вызывал неприятие и сопротивление части пользовательского сообщества. В моей практике был случай, когда в наш офис позвонил молодой человек и, рассказав о том, что потерял данные, попросил «кряк» к программе, которая поможет ему эти данные восстановить. Я объяснила ему, что мы оказываем услуги, а не распространяем софт. Он извинился, поблагодарил, но на следующее утро наш сайт был сломан, и при попытке зайти на него можно было увидеть сообщение, за что и по чьей — конечно, по моей! — вине это было сделано. Тем не менее обратного пути, казалось, уже не было, и на смену рецептам восстановления данных пришли другие жанры:

1. *Короткая история*, описывающая без технических подробностей какой-либо успешный случай из практики сервисного центра. Вот пример такой истории (написана в 2004 г.)¹⁹:

В поддержку музыкальной индустрии

Попался нам диск от IBM, модель DTLA-307030, со стучащими звуками. После диагностики выяснилось, что проблема вызвана неисправностью блока магнитных головок. После хирургического вмешательства в гермоблок жёсткого диска головки заменили и данные восстановили.

Приехал владелец диска и, пока мы переписывали данные на его новый диск, рассказал, что играет в одной московской группе. На «упавшем» диске был полностью подготовленный новый альбом его группы. Уже всё было обговорено с продюсерами и альбом нужно было сдавать в звукозаписывающую компанию. Тут-то его диск и отказал.

2. *Развёрнутая история успешного личного опыта пользователя*, обратившегося за помощью в восстановлении данных в сервисный центр. В конце 2003 — начале 2004 г. основатель исследуемой компании сам написал «пользовательскую» историю «Как я данные восстанавливал» (вероятно, одну из первых на рынке). Примечательно, что в ней словосочетание «восстанавливать данные» стало означать «обратиться в сервисный центр», а не «взять в руки паяльник». Позже на сайтах появились уже не имитации, а подлинные клиентские истории; чаще всего их можно найти в «гостевых книгах».

3. *Советы по правильному поведению* в момент технического сбоя и обращению в сервисный центр. Структура таких текстов трёхчастна (как происходит сбой и чего не следует делать самому; как выбрать сервисный центр и что в нём происходит; почему сбойный жёсткий диск не стоит ремонтировать и как подобрать ему замену). Авторы следуют определённым правилам убеждения и обучения рядовых пользователей, принятым на рынке, а поскольку основной

¹⁸ URL: http://www.hardw.net/forum/archive_2003-2005/topic_21_start_0_index.html

¹⁹ URL: <http://www.derstein.ru/happyend.html>

обучающей инстанцией здесь является не технический специалист, а менеджер по работе с клиентами, у меня было достаточно возможностей попрактиковаться в этом жанре.

4. Наконец, появились *истории для продвинутых пользователей* жёсткодисковых технологий — той их части, которой являются системные администраторы. Потребность в этом жанре возникла с началом массового использования многодисковых хранилищ данных — RAID-массивов. Существует довольно много способов логической организации подобных хранилищ, и системные администраторы часто являются не создателями, а конечными ответственными потребителями RAID-массива, который для них представляет собой «чёрный ящик»:

Здесь вот (На сайте образца 2007–2008 гг. — Н. Б.) очень интересное, необычное, что есть, это случаи (Выделено информантом.— Н. Б.). Такого нет ни у кого. Ну, хотя, нет. Уже что-то такое где-то есть, но это очень интересно. Просто сама идея, что так описывается ситуация... Если эту идею продолжить и все наши интересные случаи сюда писать, то получилась бы очень хорошая база знаний. По идее, здесь уже подавляющее большинство заказчиков по массивам могут найти чуть ли не один в один похожий случай. Уже изначально даже описание такое могут найти, понимая, что им интересно тогда будет пойти именно к нам (Сергей, 25 лет).

Идея, о которой идёт речь в интервью, действительно получила дальнейшее развитие. Вот одна из историй для системных администраторов²⁰:

Восстановление RAID 5 AXUS YOTTA, 12 дисков SATA Seagate ST3500320AS, Windows 2003 Server

Описание задачи:

- 12 дисков Seagate ST3500320AS 500Gb SATA2;
- RAID 5: 11 дисков + 1 Hotspare;
- размер массива — 4,5 Тб;
- файловая система NTFS, Windows 2003 Server;
- система хранения AXUS YOTTA YB-12S3EPE.

Техническое задание

Система хранения AXUS YOTTA YB-12S3EPE стояла в стойке в плохо спроектированной серверной. В здании случились проблемы с электричеством и отключилась система охлаждения — в серверной резко начала подниматься температура — около 45 градусов, хотя на улице в это время было – 20. Поочерёдно выключили некритичные серверы, один из них к этому времени уже сломался (важных данных на нём не было), но температура не падала. Этот сервер выключили штатно. После восстановления электропитания и включения дискового хранилища оно (Хранилище. — Н. Б.) сказало, что потеряна конфигурация.

Отвезли её (Систему хранения ASUS. — Н. Б.) на диагностику в компанию, которая осуществляла поставку. Там сделать ничего не смогли и отправили в компанию, которая занимается поставками AXUS в Россию, в сервисный отдел. Там её перепрошили, пересоздали конфигурацию, запустили ребилд. После этого данные стали видны, но база Microsoft SQL 2005 (Sharepoint Services) стала размером 10 Гб вместо 250. Данных в ней не было.

²⁰ URL: <http://www.datarc.ru/cases/>.

Диагностика

Людьми, которые работали с несчастной железкой, были допущены грубые ошибки — на живом массиве было произведено обновление *firmware*, запущен процесс *rebuild*, при этом не были сделаны посекторные копии всех дисков на случай ошибочности действий. Пересоздание конфигурации — это вообще попытка лечиться цианистым калием. К счастью, данные восстановить можно — немного порушены начала всех дисков, уничтожены контрольные суммы (*parity blocks*) почти на всех дисках.

Решение

Восстанавливаем с помощью нашего собственного программного обеспечения без учёта контрольных сумм, после этого разбираем структуру NTFS разделов.

Результат

Данные с массива AXUS YOTTA восстановлены полностью. Финальная проверка работоспособности производилась на территории заказчика. Заказчику даны полные инструкции по обеспечению резервного копирования.

Я привела полный текст, чтобы обратить внимание читателя на организацию того текста, жанр которого определяется как случай для продвинутых пользователей. На первый взгляд она очень напоминает организацию рецепта в кулинарных книгах или на кулинарных сайтах: в нём есть перечень ингредиентов (количество дисков, контроллер, тип и объём RAID-массива, файловая система и т. д.), описание условий и последовательности действий, а иногда даже фотография получившегося блюда. В такой истории достаточно технических подробностей, чтобы системный администратор мог узнать черты своей ситуации, но от прежних рецептов «случай» отличает то, что он является не инструкцией по восстановлению данных, а набором рекомендаций по правильному поведению продвинутого пользователя и выбору сервисного центра.

Суммируя итоги анализа данных, следует отметить следующее:

1. Специфической особенностью оформления восстановления данных как околокомпьютерной рыночной услуги является то, что по мере распространения инновации и превращения её в традицию стратегия создания рецепта как последовательности практических рекомендаций для тех, кто пытается самостоятельно воспроизвести восстановление данных, вытесняется стратегией рассказывания истории потери и успешного восстановления данных клиента.
2. На начальном этапе подлинность части этих историй имитируется (участники рынка сами описывают правдоподобные типичные случаи от лица клиента, используя минимум технических подробностей).
3. Затем, по мере «замерзания» инновации²¹, культ подлинности и детализации возвращается: история отходит от схематизации, уплотняется, в неё вводятся технические и эксплуатационные подробности, *случай* подробно анализируется и начинает выполнять обе функции —

²¹ Метафора «замерзание инновации», превращающейся в традицию, была предложена С. А. Арутюновым [Арутюнов 1989]. Как мне представляется, «замерзание» инновации — это процесс постепенной канонизации культурно отобранного рецепта. В обоих случаях для меня очевидна параллель с трехэтапной схемой организационных изменений Курта Левина (1947), популярность которой предопределила удачно выбранная им яркая метафора последовательного «размораживания» — «замораживания» норм и правил действия [Lewin 1947].

истории (как убедительного примера из жизни) и достаточно подробного *рецепта*, в котором продвинутый пользователь может узнать черты своей ситуации, увидеть допущенные им ошибки и самостоятельно прогнозировать исход работы сервисного центра.

Конечно, чтобы чётче обозначить главную тенденцию жанровой динамики, я несколько упрощаю и схематизирую картину: ещё на этапе изобретения инновации на форумах можно было найти и *рецепты* самостоятельного восстановления данных, и *советы* о том, как рядовой пользователь должен понимать проблему и действовать в ситуации технического сбоя до обращения к специалисту. Однако появление команд, с которого начался переход ко второму этапу инновационного цикла, вывело из свободного обращения большую часть специальной технической информации, а возникновение сервисных центров на этапе коммерческого распространения инновации укрепило и разнообразило просветительскую составляющую (хотя найти в Интернете рекомендации по самостоятельному восстановлению данных при желании всё ещё возможно).

Таким образом, в процессе распространения инновации *рецепт* восстановления данных сначала превратился в *историю*, а затем вновь стал *рецептом*, но теперь уже — правильного пользовательского поведения, нормы которого сервисные центры транслируют своим клиентам. Передовые пользователи, составляя, отбирая и распространяя рецепты по горизонтали и по вертикали, формируют общепринятое понимание технологии и культуру того рынка, который служит поддержанию новой традиции.

Способность к прочтению и использованию этих рецептов обусловлена не только технологически, но и культурно-исторически; это часто отмечали в своих рассказах мои собеседники, многие из которых оказались профессионально востребованы за рубежом и столкнулись с необходимостью передачи (или, напротив, защиты) своих рецептов от иностранных коллег²². По признанию российских специалистов, и программное обеспечение, и — даже в большей степени — российское оборудование являются сложными композициями, непонятными без знания особенностей отечественной инженерной подготовки, навыков советского радиолюбительства, опыта жизни в России в 1990-х гг.:

... Там один момент в защите (Ремонтного комплекса. — Н. Б.) ... я бы догадался, в чём прикол, мне никто не рассказывал. Китайцы не смогли её расковырять. Я знаю, что ещё несколько человек догадались, и все удивлялись, что китайцы — у них всё оборудование есть! — не смогли простую... но эта защита была придумана русскими (Здесь и далее выделено информантом. — Н. Б.) мозгами. Они не осилили просто... комплекс привязывался к железу очень хитро, и они не смогли эту привязку до конца отгрызть... (Владимир, 27 лет).

... И эту штуку китайцы не передрали. Это гордость, достижение человеческой мысли, в ней заложена масса всяких хитростей... Гибрид остатков советской электроники (Смеётся. — Н. Б.) с модифицированными буржуйскими микросхемами. Здесь нет ничего стандартного — здесь всё несколько кривенькое (Улыбается. — Н. Б.), разное. В общем, они с этим не справились (Иван, 45 лет).

Одним из неочевидных направлений диффузии является движение инновации вверх от передовых пользователей к производителям технологий. В случае восстановления данных передача вверх происходила медленнее, чем по горизонтали и вниз, но тоже оказалась успешной. В результате отечественные производители профессионального ремонтного комплекса для жёстких дисков дополнили его утилитой для восстановления данных, а с 2006 г. стали проводить ежегодные конференции «друзей

²² Двое участников теоретической выборки вскоре после интервью были приглашены на работу североамериканскими компаниями, специализирующимися на восстановлении данных; ещё двое до интервью приобрели опыт обучения восстановлению данных южнокорейских коллег в Сеуле; двое в 2007–2010 гг. работали в области восстановления данных в Москве на крупных производителях жёстких дисков.

комплекса» и ввели институт бета-тестеров из числа передовых пользователей. Тогда же Seagate, один из лидеров индустрии жёстких дисков, купил канадскую компанию Action Front, занимавшуюся восстановлением данных, и создал на её основе своё специализированное подразделение, официально закрепив разделение двух процедур — ремонта накопителей и восстановления данных.

Обсуждение и заключение

На мой взгляд, пример распространения пользовательских инноваций, рассмотренный в этой статье, ещё раз обращает внимание на то, что потребление происходит локально, а значит, отдельные нужды пользователей носят местный, то есть исторически, экономически, технокультурно обусловленный характер (как, например, ремонт жёстких дисков в постсоветской России). В силу своей локальности такие потребности могут оставаться незамеченными разработчиками и производителями и инициатива их удовлетворения переходит к передовым пользователям, «одомашнивающим», приземляющим технологию. В процессе её доместикации они изобретают поддерживающие технологии, новые сервисы и рынки. Вероятно, технически и функционально эти изобретения, сделанные в разных местах, одинаковы, но контекстуально они различны. Благодаря тому, что содержательная часть инновации транслируется вверх — разработчикам и производителям технологий, сумма таких локальных сигналов может легитимировать изобретение на глобальном уровне, но исследования локальной специфики процессов изобретения, распространения и коммерциализации пользовательских инноваций могли бы существенно дополнить наше понимание того, как формируются «культуры» локальных рынков. Не претендуя на утверждение универсальности описанного сценария, всё же рискну предположить, что в постсоветской России подобным образом (через формирование пользователями собственных «лабораторных» пространств, проведение исследований, создание и коммерциализацию инструментов) могли — и могут — внедряться инновации снизу в сфере потребления других высокотехнологичных вещей (например, в области автомобильной электроники). Этому способствуют, с одной стороны, всё ещё высокий средний уровень технической грамотности российского пользователя, а с другой — изменяющийся характер самих вещей, их незавершённость, функциональная неопределённость, а также невозможность для разработчиков и производителей предусмотреть все возможные эффекты создаваемых ими технологий. Однако для проверки высказанной гипотезы необходимы сравнительные исследования.

Приложение

Словарь технических терминов и сленга

Бэд-блок (бэд) — область дискового пространства (сектор или группа секторов), которая утратила способность хранения информации в результате тех или иных повреждений.

Блок магнитных головок (БМГ, головы, головки, бошки) — комбинированное устройство, которое состоит из головок чтения-записи и коммутатора-предусилителя сигнала и находится во внутреннем пространстве накопителя.

Восстановление данных (англ. data recovery) — восстановление доступа к пользовательской информации независимо от причин и характера неисправности (некорректное функционирование или неработоспособность накопителя, логические сбои и др.).

Выход годного — отношение годных изделий к общему объёму партии.

Гермоблок (банка) — внутреннее пространство накопителя, в котором располагаются магнитные диски, блок магнитных головок, двигатель.

Данные (англ. data) — информация, сохраняемая на любом цифровом носителе. В англоязычной традиции цифровая информация, как правило, обозначается термином *data*; в русскоязычной среде понятия «информация» и «данные» используются как синонимы. В области восстановления данных принято различать три вида информации: служебная (заводская), благодаря которой функционирует устройство; программное обеспечение (ПО); пользовательские данные, создаваемые и используемые при помощи ПО, но под данными понимается только пользовательская информация.

Копатель (*ковырятель*) — чаще всего это исследователь, специализирующийся на анализе кода (см. *Копать*).

Копать (*ковырять, расковыривать*) — изучать функционирование HDD на разных уровнях: на высоком («внешнем») и низком («изнутри», «из мозгов»), то есть через анализ кода (прошивки) накопителя.

Кряк (англ. crack) — специальная программа, позволяющая получить преимущества в другой программе: например, прекратить появление запроса на введение лицензионного ключа при инсталляции.

ПЗУ (*постоянное запоминающее устройство*) — микропрограммы, которые хранятся в интегральной микросхеме на внешней плате электроники и принимают непосредственное участие в работе жёсткого диска.

Служебка — сервисная зона жёсткого диска, недоступная при его рабочем использовании, а также её содержимое: модули или треки, содержащие микропрограмму накопителя. К служебке также часто относят микропрограммы, записанные в микросхеме накопителя (ПЗУ).

Технологический режим — особое состояние накопителя, в котором через специализированный интерфейс возможно просматривать и изменять содержимое служебной области.

Фидо (*FIDOnet*) — одна из первых компьютерных сетей 1990-х гг., которая приобрела особую популярность среди российских пользователей благодаря тому, что была практически бесплатной.

Хард (*винт, винчестер, жестяк*) (англ. hard disk drive, HDD) — жёсткий диск.

АТА-команды (англ. application targeted accelerator, АТА) — низкоуровневые команды, управляющие накопителем.

DIY (англ. do it yourself) — решение проблемы своими силами («сделай сам»).

Firmware (*фирмварь, варь*) — обновляемые микропрограммы, которые в HDD частично записаны в ПЗУ, а частично — в служебной зоне магнитных дисков накопителя. Обновление *firmware*, которое решает проблемы совместимости, увеличивает быстродействие и проч., на техническом сленге называется «перепрошивка», а сама *firmware* — «прошивкой» накопителя.

ICQ (*I seek you, аська*) — программа мгновенного обмена сообщениями в Интернете.

NTFS (англ. New Technology File System) — файловая система операционных систем Microsoft Windows NT, которая пришла на смену файловой системе FAT.

RAID (*рейд-массив*) — массив из нескольких независимых дисков, который управляется контроллером и призван увеличить объём хранилища, надёжность хранения или скорость передачи данных. Суще-

ствуется несколько типов массивов (самыми распространёнными в описываемый период были RAID-0, RAID-1 (зеркало), RAID-5, RAID-10). В последние годы по принципу рейд-массива также организуется память многих флэш-накопителей.

Rebuild — операция восстановления (пересборки) рейд-массива.

Литература

Арутюнов С. А. 1989. *Народы и культуры: развитие и взаимодействие*. М.: Наука.

Богатырь Н. В. 2012. Роль пользовательских сообществ в создании и распространении технологических инноваций. *Этнографическое обозрение*. 3: 88–104.

Долин Г. 2004. *Компьютеризация в мире и в России*. URL: http://hardvision.ru/index.php3?dir=editorials&doc=computerization_world_russia

Жёсткие диски: размеры меньше, скорость выше, объём больше. 2003. URL: <http://hardvision.ru/index.php3?dir=news&id=5479&category=Новости%ПК>

Золотов Д. 2006. Спасатели данных. *CRN/RE*. 21 (266). URL: <http://www.crn.ru/numbers/reg-numbers/detail.php?ID=11735>

Касперски К. 2006. *Восстановление данных: практическое руководство*. СПб.: BHV-Петербург.

Кристенсен К. М. 2004. *Дилемма инноватора: как из-за новых технологий погибают сильные компании*. М.: Альпина Бизнес Букс.

Крыштановская О. В. 1989. *Инженеры: становление и развитие профессиональной группы*. М.: Наука.

Павлов В. 2006. Служба вечной памяти. *Деньги*. 19 (575). URL: <http://www.kommersant.ru/doc/673031>.

Пачиков С. *Трактат о советской компьютеризации*. URL: <http://www.oldpc.narod.ru/>.

Радаев В. В. 2005. Социология потребления: основные подходы. *Социологические исследования*. 1: 5–18.

Рынок жёстких дисков вырос на 24%. 2006. URL: <http://www.podrobnosti.ua/ptheme/internet/2006/05/23/315020.html>

Ты помнишь, как всё начиналось? История Z80, ZX Spectrum, или Когда мегабайты были большими. URL: <http://www.shumbor.ru/zx.html>

Чеховский С. 1999. *Подводные камни DIY recovery*. URL: <http://www.epos.ua>

Aspers P. 2007a. The Practice of Defining Markets: A Comment on Charles W. Smith. *Canadian Journal of Sociology*. 32 (4): 477–486.

Aspers P. 2007b. Theory, Reality, and Performativity in Markets. *American Journal of Economics and Sociology*. 66 (2): 379–398.

- Barnett H. G. 1953. *Innovation: The Basis of Cultural Change*. New York: McGraw-Hill.
- Bloomberg L. D., Volpe M. 2008. *Completing Your Qualitative Dissertation: A Roadmap From Beginning to End*. London: Sage.
- Bourdieu P. 1984 (1979). *Distinction: A Social Critique of the Judgment of Taste*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Brown J., Duguid P. 2001. Knowledge and Organization: A Social-Practice Perspective. *Organization Science*. 12 (2): 198–213.
- Callon M. 2007. An Essay on Growing Contribution of Economic Markets to the Proliferation of the Social. *Theory, Culture & Society*. 24: 139–163.
- Callon M., Rabeharisoa V. 2008. The Growing Engagement of Emergent Concerned Groups in Political and Economic Life. *Science, Technology & Human Values*. 33 (2): 230–261.
- Charmaz K. 2000. Grounded Theory: Objectivist and Constructivist Methods. In: Denzin N. K., Lincoln I. S. (eds). *Handbook of Qualitative Research*. 2nd ed. Thousand Oaks: Sage; 509–535.
- Charmaz K. 2002. Qualitative Interviewing and Grounded Theory Analysis. In: Gubrium J. F., Holstein J. A. (eds). *Handbook of Interview Research*. Thousand Oaks: Sage; 675–694.
- Charmaz K. 2008. Future for Symbolic Interactionism. *Studies in Symbolic Interaction*. 32: 51–59.
- Douglas M., Isherwood B. 1979. *The World of Goods: Towards an Anthropology of Consumption*. New York: Basic Books.
- Godin B. 2008. *Innovation: The History of a Category. Project on the Intellectual History of Innovation*. Paper No. 1. Montreal: INRS. URL: <http://www.csiic.ca/PDF/IntellectualNo1.pdf>
- Hippel E. von. 1986. Lead Users: A Source of Novel Product: Concepts. *Management Science*. 32 (7): 791–805.
- Latour B. 2005. *Reassembling the Social: An Introduction to Actor-Network Theory*. Oxford: Oxford University Press.
- Lewin K. 1947. Frontiers in Group Dynamics: Concept, Method and Reality in Social Science; Social Equilibria and Social Change. *Human Relations*. 1: 5–40.
- Maanen J. van 1988. *Tales of the Field*. Chicago: University of Chicago Press.
- Maanen J. van 2006. Ethnography Then and Now. *Qualitative Research in Organizations and Management: An International Journal*. 1 (1): 12–21.
- Oudshoorn N., Pinch T. 2003. Introduction: How Users and Non-Users Matter. In: Oudshoorn N., Pinch T. (eds). *How Users Matter: The Co-Construction of Users and Technologies*. Cambridge, MA; London: MIT Press; 1–25.

- O'Brien M. J., Shennan S. J. 2010. Issues in Anthropological Studies of Innovation. In: O'Brien M. J., Shennan S. J. (eds). *Innovation in Cultural Systems: Contributions from Evolutionary Anthropology*. Cambridge, MA; London: MIT Press; 3–17.
- Pantzar M. 1997. Domestication of Everyday Life Technology: Dynamic Views on the Social Histories of Artifacts. *Design Issues*. 13 (3): 52–65.
- Puddephatt A. J. 2006. An Interview with Kathy Charmaz: On Constructing Grounded Theory. *Qualitative Sociology Review*. II (3): 5–20.
- Silverstone R. 2006. Domesticating Domestication: Reflection on the Life of a Concept. In: Berker Th. et al. (eds). *Domestication of Media and Technology*. Maidenhead: Open University Press; 229–248.

BEYOND THE BORDERS

N. Bogatyr

Passing Recipes: How Users' Innovations are Distributed

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

Email: nbogatyr@hse.ru

Abstract

This article focuses on the “domestication” of hard disk drives’ technologies and the development of data recovery market in Post-Soviet Russia. Drawing on 3,5 years ethnographic research with one data recovery service center in Moscow, as well as on 12 in-depth narrative semi-structured interviews with technicians in Moscow, Saint Petersburg, Rostov-on-Don and Minsk, the author argues that lead users were centre players in these developments. The author narrows and specifies E. von Hippel’s definition of lead users, stressing as main characteristics their abilities to invent and to materialize their inventions to create new marketplaces through commercialization of their technological innovations (or, in other words, the ability to complete an innovation cycle by themselves). The questions the author poses in this article are: 1) Who were those lead users that invented data recovery as a new service in Russia? 2) In which directions did they transfer their innovations? 3) Which ways and means did they use? To address these questions, the article proceeds through five sections and examines

the social basis of data recovery and the history of this field; the practices of transferring innovation vertically (to producers; “invention”), horizontally (to other lead users; “objectification”) and downwards (to domestic users; “commercialization”); the dynamics of data recovery as a “cultural recipe”. To analyze data, the author has adopted some grounded theory techniques, thus the result of my undertaking is a “theory” which explains data recovery market development as an evolution of users’ cultural recipes. The article concludes with an assumption that, in Russia, certain innovations in other commercial or industrial fields (for example, automobile electronics) could be initiated by lead users and organized along similar lines to data recovery.

Keywords: lead users; technology; domestication; innovation; tradition; cultural recipe.

References

- Arutyunov S. A. (1989) *Narody i kul'tury: razvitie i vzaimodejstvie* [Peoples and Cultures: Development and Interaction], Moscow: Nauka (in Russian).
- Aspers P. (2007a) The Practice of Defining Markets: A Comment on Charles W. Smith. *Canadian Journal of Sociology*, vol. 32, no 4, pp. 477–486.
- Aspers P. (2007b) Theory, Reality, and Performativity in Markets. *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 66, no 2, pp. 379–398.
- Barnett H. G. (1953) *Innovation: The Basis of Cultural Chang*, New York: McGraw-Hill.
- Bloomberg L. D., Volpe M. (2008) *Completing Your Qualitative Dissertation: A Roadmap From Beginning to End*, London: Sage.

- Bogatyr' N. V. (2012) Rol' pol'zovatel'skikh soobshchestv v sozdanii i rasprostraneniі tekhnologicheskikh innovatsiy [The Role of User Communities in the Development and Dissemination of Technological Innovations]. *E'tnograficheskoe obozrenie*, no 3, pp. 88–104 (in Russian).
- Bourdieu P. (1984) *Distinction: a Social Critique of the Judgment of Taste*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Brown J., Duguid P. (2001) Knowledge and Organization: A Social-Practice Perspective. *Organization Science*, vol. 12, no 2, pp. 198–213.
- Callon M. (2007) An Essay on Growing Contribution of Economic Markets to the Proliferation of the Social. *Theory, Culture and Society*, vol. 24, pp. 139–163.
- Callon M., Rabeharisoa V. (2008) The Growing Engagement of Emergent Concerned Groups in Political and Economic Life. *Science, Technology, and Human Values*, vol. 33, no. 2, pp. 230–261.
- Charmaz K. (2000) Grounded Theory: Objectivist and Constructivist Methods. *Handbook of Qualitative Research* (eds. N. K. Denzin, I. S. Lincoln), 2nd ed., Thousand Oaks: Sage, pp. 509–535.
- Charmaz K. (2002) Qualitative Interviewing and Grounded Theory Analysis. *Handbook of Interview Research* (eds. J. F. Gubrium, J. A. Holstein), Thousand Oaks: Sage, pp. 675–694.
- Charmaz K. (2008) Future for Symbolic Interactionism. *Studies in Symbolic Interaction*, vol. 32, pp. 51–59.
- Chexovskij S. (1999) *Podvodnye kamni DIY recovery* [Pitfalls of DIY recovery]. Available at: <http://www.epos.ua> (accessed 26 September 2013) (in Russian).
- Dolin G. (2004). *Komp'yuterizatsiya v mire i v Rossii* [Computerization in Russia and in the World]. Available at: http://hardvision.ru/index.php3?dir=editorials&doc=computerization_world_russia (accessed 26 September 2013) (in Russian).
- Douglas M., Isherwood B. (1979) *The World of Goods: Towards an Anthropology of Consumption*, New York: Basic Books.
- Godin B. (2008) *Innovation: The History of a Category. Project on the Intellectual History of Innovation*. Paper no 1, Montreal: INRS. Available at: <http://www.csiic.ca/PDF/IntellectualNo1.pdf> (accessed 26 September 2013).
- Kasperski K. (2006) *Vosstanovlenie dannykh: prakticheskoe rukovodstvo* [Handbook of Data Recovery], Saint Petersburg: BHV-Peterburg (in Russian).
- Kristensen K. M. (2004) *Dilemma innovatora: kak iz-za novykh tekhnologiy pogibayut sil'nye kompanii* [The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail], Moscow: Al'pina Biznes Buks (in Russian).
- Kryshtanovskaya O. V. (1989) *Inzhenery: stanovlenie i razvitie professional'noy gruppy* [Engineers: Formation and Development of a Professional Group], (ed. F. Filippov), Moscow: Nauka (in Russian).
- Lewin K. (1947) Frontiers in Group Dynamics: Concept, Method and Reality in Social Science; Social Equilibria and Social Change. *Human Relations*, no 1, pp. 5–40.

- Latour B. (2005) *Reassembling the Social: An Introduction to Actor-Network Theory*, Oxford: Oxford University Press.
- Oudshoorn N., Pinch T. (2003) Introduction: How Users and Non-Users Matter. *How Users Matter: The Co-Construction of Users and Technologies* (eds. N. Oudshoorn, T. Pinch), Cambridge, MA; London: MIT Press, pp. 1–25.
- O'Brien M. J., Shennan S. J. (2010) Issues in Anthropological Studies of Innovation. *Innovation in Cultural Systems: Contributions from Evolutionary Anthropology* (eds. M. J. O'Brien, S. J. Shennan), Cambridge, MA; London: MIT Press, pp. 3–17.
- Pachikov S. *Traktat o sovetskoj komp'yuterizacii* [A Treatise on the Computerization of the Soviet]. Available at: <http://www.oldpc.narod.ru/> (accessed 26 September 2013).
- Pantzar M. (1997) Domestication of Everyday Life Technology: Dynamic Views on the Social Histories of Artifacts. *Design Issues*, vol. 13, no 3, pp. 52–65.
- Pavlov V. (2006) Sluzhba vechnoy pamyati [Service of Eternal Memory]. *Den'gi*, no 19 (575), May 15. Available at: <http://www.kommersant.ru/doc/673031> (accessed 26 September 2013) (in Russian).
- Puddephatt A. J. (2006) An Interview with Kathy Charmaz: On Constructing Grounded Theory. *Qualitative Sociology Review*, vol. II, no 3, pp. 5–20.
- Radaev V. V. (2005) Sociologiya potrebleniya: osnovnye podkhody [Sociology of Consumption: the Main Approaches]. *Sociologicheskie issledovaniya*, no 1, pp. 5–18 (in Russian).
- Rynok zhestkikh diskov vyros na 24% [Hard Drive Market Grew by 24%]. (2006): <http://www.podrobnosti.ua/ptheme/internet/2006/05/23/315020.html> (accessed 26 September 2013) (in Russian).
- Silverstone R. (2006) Domesticating Domestication: Reflection on the Life of a Concept. *Domestication of Media and Technology* (eds. Th. Berker, M. Hartmann, Y. Punie, K. Ward), Maidenhead: Open University Press, pp. 229–248.
- Ty pomnish', kak vse nachinalos'? Istoriya Z80, ZX Spectrum, ili Kogda megabayty byli bol'shimi [Do You Remember How It All Began? History of Z80, ZX Spectrum, or When Megabytes were Large]. Available at: <http://www.shumbor.ru/zx.html> (accessed 26 September 2013) (in Russian).
- van Maanen J. (1988) *Tales of the Field*, Chicago: University of Chicago Press.
- van Maanen J. (2006) Ethnography Then and Now. *Qualitative Research in Organizations and Management: An International Journal*, vol. 1, no 1, pp. 12–21.
- von Hippel E. (1986) Lead Users: A Source of Novel Product: Concepts. *Management Science*, vol. 32, no 7, pp. 791–805.
- Zhestkie diski: razmery men'she, skorost' vyshe, ob'em bol'she [Hard Drives: Sizes are Smaller, Capacities are Bigger] (2003). Available at: <http://hardvision.ru/index.php3?dir=news&id=5479&category=Новости%IIK> (accessed 26 September 2013) (in Russian).
- Zolotov D. (2006) Spasateli dannykh [Data's Rescuers]. *CRN/RE*. no 21 (266), 18 noyabrya [November 18]. Available at: <http://www.crn.ru/numbers/reg-numbers/detail.php?ID=11735> (accessed 26 September 2013) (in Russian).

ДЕБЮТНЫЕ РАБОТЫ

А. П. Казун

Выбор юристов между выгодой и профессиональной ответственностью: развитие индивидуального уровня контроля¹



КАЗУН Антон Павлович — стажёр-исследователь Международного центра изучения институтов и развития, студент 2-го курса магистратуры факультета социологии НИУ ВШЭ.

Адрес: 103074, Россия, г. Москва, Славянская площадь, д. 4/2.

Email: kazun.anton@gmail.com

На практике юридическое сообщество часто сталкивается с дилеммой: следовать личным интересам или правилам, предписанным профессиональной этикой? Противоречие заложено в самом принципе работы профессионала: с одной стороны, он обязан во всём следовать интересам клиента, а с другой — именно профессиональная деятельность должна служить ему главным источником дохода. Между интересами клиента и интересами профессионала часто возникают противоречия, касающиеся временных затрат, денежного вознаграждения, эмоционального участия и т. д. Совершаемый юристами выбор зачастую обусловлен существующими формами контроля: внешним (общество), внутренним (коллеги) и индивидуальным (сам профессионал). Этот последний уровень контроля всегда является ключевым, поскольку в силу особенностей юридической профессии оценить качество работы профессионала бывает весьма непросто. Формальный, неформальный и индивидуальный уровни контроля задаются различными акторами — государством, профессиональным сообществом и юридическими факультетами соответственно. Именно поэтому анализ проблемы выбора между личной выгодой и профессиональной ответственностью имеет смысл начинать со студентов-юристов. Используя стратегию смешанного метода, мы рассматриваем процесс формирования профессиональных ценностей у студентов-юристов трёх российских вузов. Наш анализ основан на формализованном опросе 282 студентов-юристов трёх российских вузов: Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ), Российского университета дружбы народов (РУДН) и Северо-Западного филиала Российской академии правосудия (СЗФ РАП). Качественные данные представлены восемью интервью со студентами-юристами и шестью видеointервью с лауреатами премии «Юрист года», взятыми с сайта Ассоциации юристов России, и используются для составления инструментария и интерпретации полученных результатов. Стратегия количественного кейс-стади позволяет сделать выводы о том, что атмосфера внутри вузов, а также уровень личной включённости студента в университетскую жизнь определяют профессиональные ценности, а следовательно, и выбор в пользу того или иного варианта поведения. Кроме того, мы выяснили, что у большинства студентов-юристов к последнему году обучения формируется негативный образ юриста как дельца или обманщика. Данное обстоятельство даёт

¹ Автор выражает особую благодарность ведущему научному сотруднику Института проблем правоприменения при Европейском университете в Санкт-Петербурге К. Д. Титаеву за помощь в проведении опроса и научное руководство дипломной работой.

основания предположить, что неформальный уровень контроля в юридической среде из-за изначально невысоких ожиданий относительно этики будет развит слабо.

Ключевые слова: образ профессии; профессиональная социализация; профессиональная этика; общество юристов; ценностные ориентации; этический выбор; юридическое образование.

Введение

В социологической традиции профессионалами принято называть людей, получающих основной доход от решения задач, требующих наличия компетенции, опыта и специального образования [Evetts 2006]. Традиционно считается, что такие специалисты обладают особым набором профессиональных ценностей, стремятся завоевать уважение клиентов, а также формируют особые сообщества для поддержания высокого уровня профессионализма. Классическим примером профессиональной группы являются юристы [Abbott 1983].

По сравнению с другими профессиональными группами юристы находятся в особом положении, поскольку они, помимо всего прочего, сами являются служителями и представителями закона. Правовые, моральные и профессиональные нормы накладываются в этой деятельности друг на друга и, казалось бы, способствуют укреплению этики. Тем не менее юридическое сообщество в России и мире часто сталкивается с недоверием граждан [Руднев 2009: 33–50]. Юристов обвиняют в нечестности по отношению к клиентам, в избирательном отношении к судебным делам, в игре с законом. Некоторые категории российских юристов часто упрекают в обслуживании интересов государства и коррупции (например, утверждается подчас, что судьи выносят вердикт под давлением со стороны высокопоставленных чиновников [Яковлев 2008]). Впрочем, и за рубежом случаются крупные скандалы, в которых оказываются замешанными юристы, например, громкий скандал с компанией Enron [Beggs, Dean 2007]. Проблема добросовестной работы юристов остаётся в центре внимания как внутри сообщества, так и за его пределами, в научных кругах в частности.

Цель данного исследования — выявление социальных механизмов, которые могут заставлять юристов обманывать своих клиентов, а также социальных условий, препятствующих этому обману.

Предметом данного исследования является социализация в рамках учебного заведения, предположительно задающая некоторый этический стандарт будущему юристу. Ситуации на рабочем месте, а также в обществе в целом также предмет нашего рассмотрения в той мере, в которой они связаны с проблемой формирования этических представлений у студентов-юристов. Разумеется, взгляд на проблему со стороны студентов-юристов оставляет нас немного в стороне от ситуации внутри самого профессионального сообщества. Можно предложить альтернативный дизайн исследования, при котором основным предметом исследования были бы профессиональные сообщества или формальные институты. Однако в России практика подобных исследований недостаточно развита, нет исследований, раскрывающих механизмы того, как профессиональная этика может формироваться уже на стадии обучения и каковы последствия этого для профессионального сообщества. Начинать поэтому представляется логичным именно с изучения индивидуального контроля, являющегося основой для двух других — внешнего и внутреннего — уровней (соотношение различных уровней контроля представлено в таблице 1).

Таблица 1

Три уровня профессионального контроля

Форма	Инструмент	Контролирующий орган	Где появляется
Внешний контроль	Формальные санкции	Государство, общество	Правовая культура
Внутренний контроль	Неформальные санкции	Профессиональное общество, коллеги	Корпоративная культура
Индивидуальный контроль	Этика, ценности профессионала	Сам профессионал	Университет

Источник: [Abbott 1983].

В таблице 1 отражены три уровня контроля за деятельностью профессионала, которые в целом применимы к любой профессиональной группе. Во-первых, профессионал обязан подчиняться формальным нормам, установленным государством на уровне закона. Например, для российских адвокатов такой нормой будет «Кодекс адвокатской этики». Во-вторых, очень важен неформальный контроль со стороны коллег, поскольку соблюдение профессионалом тех или иных формальных правил зачастую невозможно увидеть или проверить. Репутация профессионала среди коллег будет отражать его способность соблюдать существующие «правила игры», которые, однако, необязательно должны соответствовать формальным правилам. Наконец, индивидуальный уровень контроля представляет собой определённые инкорпорированные этические ценности, которым следует каждый профессионал. Они напрямую зависят от индивидуального представления о том, как можно и нельзя поступать, и начинают формироваться ещё в университете.

Среди российских исследователей, работающих по смежной тематике, стоит выделить Д. Л. Константиновского и Г. А. Чередниченко, изучающих проблему профессионального самоопределения [Константиновский 2003; Чередниченко 2011], Р. Н. Абрамова, написавшего несколько работ о профессионализме менеджеров [Абрамов 2005], А. Е. Чирикову, работающую над проблемой этики предпринимателей [Чирикова 1997], и других. Отдельно следует обратить внимание на книги и статьи под редакцией Е. Ярской-Смирновой и П. Романова, особенно на книгу «Антропология профессии, или Посторонним вход разрешён» [Ярская-Смирнова, Романов 2011], а также на сборник статей «Профессии.doc» [Ярская-Смирнова 2007]. Список российских исследователей далеко не полон, но стоит отметить, что в настоящем исследовании большее внимание уделяется трудам зарубежных социологов. Мы будем опираться на исследования проблемы профессиональной этики, выполненные Э. Эбботом [Abbott 1983], работы по юридической социализации и юридическому языку Э. Мертца [Mertz 1994; 2007], исторический обзор развития юридической профессии С. Ваго [Vago 2000]. Кроме того, важными представляются труды Э. Фридсона, подчёркивавшего высокое значение формального знания для деятельности профессионалов [Freidson 1988], а также анализ современного состояния дискуссии о концепции профессионализма Ю. Эветтс [Evetts 2006]. Нужно также отметить, что для данного исследования ключевое значение имеет модель юриста, стремящегося максимизировать свою выгоду, описанная Э. Джонсоном [Johnson 1981]. Более того, проблема профессиональной этики рассматривается зарубежными учёными в рамках концепции профессионализма, которая почти не получила развития в России.

Из опыта зарубежных исследователей следует, что к проблеме выбора между личной выгодой и профессиональной ответственностью можно подойти с двух сторон.

Во-первых, можно исследовать непосредственно ситуацию выбора и те мотивы, которыми предположительно руководствуются совершающие этот выбор профессионалы. Тогда проблема будет представлена с социально-экономической точки зрения в терминах теории рационального выбора, формирования особых правил игры, коллективного эгоизма, поиска альтернативных издержек и т. п.

Во-вторых, можно подойти к проблеме и со стороны вторичной социализации. Проблема этического выбора тесно связана с вопросом формирования профессиональной идентичности и особого профессионального мышления. В этом случае применяется, скорее, антропологическая и социально-психологическая оптика, в результате чего в центре нашего внимания оказываются процесс социализации и причины, которые приводят юриста к необходимости делать определённый выбор.

Первый подход лучше описывает механизмы формального контроля, тогда как второй подробнее объясняет процесс формирования индивидуального уровня контроля. Наш теоретический анализ будет включать рассмотрение проблемы с двух обозначенных выше точек зрения, что должно привести к некоторой единой позиции, позволяющей выработать инструментарий для исследования проблемы этического выбора.

Настоящая работа состоит из трёх частей. В первой мы обсудим роль профессиональной этики и взгляды различных авторов на проблему выбора между личной выгодой и профессиональной ответственностью, а также перечислим факторы, которые традиционно рассматриваются как основополагающие в этом процессе выбора. Во второй части работы мы обсудим методологические трудности изучения данной проблемы, покажем собственный путь их решения (комбинированный метод), а также подробно рассмотрим процесс подготовки нашего инструментария. Наконец, в заключительной части опишем результаты анкетного опроса студентов трёх вузов и сделаем основные выводы о значимых факторах, влияющих на выбор юристов.

Возникновение проблемы выбора между выгодой и профессиональной ответственностью

В данном разделе мы определим основные термины («этика», «профессионализм», «услуга» и др.), в которых исследователи чаще всего описывают ситуации этического выбора и которые понадобятся нам на дальнейших этапах исследования. Мы посмотрим, какие проблемы волновали исследователей профессиональных сообществ и какие вопросы до сих пор остаются открытыми. Кроме того, здесь будет предложен анализ двух взглядов на проблему этического выбора — экономико-социологический и антрополого-психологический подходы. Сочетание этих точек зрения послужит основой для составления инструментария исследования, а также для объяснения полученных результатов.

Профессионализм и проблема этики

Прежде всего необходимо ответить на вопрос: зачем юристам нужна профессиональная этика и какие функции она выполняет? Этику можно понимать как особые правила, часто имеющие рекомендательный характер. Однако нужно сделать два важных замечания. Во-первых, за понятием «этика» могут стоять очень разные по своей природе и происхождению правила [Abbott 1983: 859]. Во-вторых, эти правила распределены между различными частями общества неравномерно [Tapp, Levine 1974]. Тезис о том, что этика «распределена» между людьми неравномерно, очень важен, поскольку этические нормы, таким образом, можно рассматривать как некоторый ограниченный «ресурс». Это значит, что обладание профессиональной этикой даёт определённые привилегии (уважение, авторитет, возможность «символического насилия»), которые утратили бы свою силу, если бы все профессиональные или псевдопрофессиональные группы были этическими в равной мере. Остаётся вопрос: каким группам необходимо принимать для себя дополнительные правила поведения?

В первую очередь к таким группам относятся профессионалы. Существуют две теории, по-разному объясняющие причины того, почему профессиональные группы вырабатывают особые этические правила [Evetts 2003: 399]. Согласно ценностному подходу (применительно к данной проблеме его назы-

вают также структурно-функциональным) профессионалы следуют этическим правилам потому, что их соблюдение входит в ту особую функцию, которую они выполняют [Parsons 1939]. Иными словами, приходя к врачу, мы платим не только за то, что он нас вылечит, но и за то, что сохранит наш визит в тайне, будет относиться к нам непредвзято и, кроме того, не будет требовать от нас больше личной информации, чем этого требует наше лечение. Если бы врачи только лечили клиентов, не выполняя все остальные обязательства, то уважение и доверие к ним со стороны общества стремительно упало бы, и они остались бы без клиентов. Аналогично, пользуясь услугами юристов, мы предполагаем, что они будут действовать честно и строго в рамках своей компетенции.

С точки зрения ценностного подхода все профессионалы должны соответствовать пяти основным критериям [Brante 1988: 121]. Во-первых, они должны быть эмоционально нейтральны, то есть при их взаимодействии с клиентами полностью исключаются привязанность и любые другие чувства, не относящиеся к оказываемой услуге. Во-вторых, профессионалам свойствен универсализм, или, иначе говоря, к каждому клиенту они должны относиться одинаково и независимо от его социального статуса. В-третьих, они в первую очередь работают для общественного блага, а не ради собственной выгоды, следовательно, профессионал — альтруист в некотором роде (эта черта профессионализма связывает профессиональную этику с моральной этикой). Кроме того, четвёртой важной, а возможно, и самой значимой, характеристикой профессиональной деятельности является её функциональная специфичность. Знания и навыки профессионала чётко ограничиваются сферой его компетенции, за пределами которой он не имеет авторитета или, во всяком случае, не должен его иметь. Это правило предотвращает вторжение профессионалов в частную жизнь, а также спекуляции вне сферы их основной профессиональной деятельности (например, участие врачей в рекламе будет нарушением этого правила). Последний, пятый, ключевой критерий заключается в том, что компетенция профессионала является приобретённой, то есть он не обладает ею по праву рождения или наследования, а вынужден заработать её, пройдя через длительный период обучения и практики. Эта черта — не столько правило даже, сколько констатация сложившегося порядка. Профессиональные группы неслучайно имеют свои факультеты в университетах.

Такую идеально-типическую модель профессионализма создали Т. Парсонс и его последователи. Согласно идеям Т. Парсонса, эгоизм индивида и интересы сообщества как бы не противоречат друг другу, поскольку игра по правилам даёт возможности, которых человек никогда не получил бы, действуя в одиночку [Parsons 1939: 466]. Разумеется, в реальности возможны некоторые ролевые конфликты, например, ситуации, когда клиентом профессионала является его друг. Но ролевые конфликты не могут приводить к фундаментальному нарушению или игнорированию правил, поэтому и была предложена обладающая большим объяснительным потенциалом неовеберрианская концепция профессионального монополизма [Brante 1988: 121–126; Evetts 2003: 401].

В монополистическом подходе профессиональная этика служит одним из возможных способов обмана клиентов. Новая концепция выражала прямо противоположные взгляды на деятельность профессионалов. Профессионалы представлены в этой концепции носителями коллективного эгоизма, некоей организованной группировкой, которая захватывает монополию на определённый вид услуг [Larson 1977: 208]. Эта монополия позволяет им делать то, что было запрещено ранее: выбирать клиентов, зарабатывать на их некомпетентности и, конечно, стремиться к расширению влияния за пределами своей непосредственной компетенции (хороший пример — разного рода экспертные советы при госструктурах). При этом сохранение тайны клиента является своего рода шантажом: в стоимость услуги включается «плата за молчание». Отчасти по этой же причине люди склонны пользоваться услугами одного и того же врача или юриста (даже если кто-то предлагает более дешёвые услуги), поскольку с ними уже установлены доверительные отношения.

Профессиональная этика в рамках данной концепции подменяет собой общечеловеческие нормы морали [Larkin 1983]. Появляется некий двойной стандарт: с одной стороны, невозможно следовать всем формальным нормам; с другой стороны, до тех пор пока происходит игра по внутренним правилам сообщества, никто не будет обращать внимание на некоторые нарушения. Формальные санкции за нарушение установленных законом норм постигнут не тех, кто эти правила нарушает, а тех, кто нарушает неписаные правила сообщества. Похожие отношения в России возникли между государством и бизнесом [Радаев 2003: 221–239]: формальные правила настолько сковывают действия, что их невозможно полностью соблюдать. В таких условиях все без исключения компании нарушают установленные нормы, и потому над ними постоянно нависает угроза санкций. Но если «играть по правилам» (например, исправно платить взятки), санкций не последует. Аналогичным образом профессиональное сообщество может закрывать глаза на нарушения некоторых норм, поскольку их нарушают почти все, но при необходимости использовать санкции по отношению к тому или иному профессионалу.

Именно с появлением концепции профессионального монополизма актуализируются исследования в области профессиональной этики. Такая этика в её изначальном смысле — как механизм контроля общества за соблюдением своего контракта с профессионалами — становится важной проблемой, а также новой программой для развития профессий [Saks 1995]. Стало очевидным, что во избежание произвола со стороны профессионалов необходимы усилия по созданию эффективных форм контроля, в том числе по формированию индивидуального уровня контроля (самоконтроля).

Ключевую роль в этом процессе должна играть профессиональная социализация. Именно во время обучения можно сформировать необходимые ценностные ориентиры. Кроме того, именно этот этап формирования профессионализма является наиболее доступным для изменений. Например, в США в начале XX века произошла реформа медицинского образования, которая фактически привела к отстранению от врачебной практики множества людей с недостаточной квалификацией [Saks 1995]. Иногда профессионалов проще заменить, чем переучить. Профессиональные сообщества чаще всего имеют доступ в высшие учебные заведения. Этим они, в частности, отличаются от преступного сообщества, чьё воспроизводство происходит по другим каналам [Conwell, Sutherland 1956: 140–154], но соответствует многим из вышеприведённых критериев. Юридические факультеты, распространённые повсеместно, также повсеместно легитимируют работу своих выпускников. Появляется достаточно ясная схема рекрутинга, и даже любой непрофессионал знает, что он должен сделать, чтобы попасть в юридическое сообщество. Если непрофессионал туда не попал или закончил не юридический факультет, то он, таким образом, вынужден согласиться с тем, что на выполнение некоторых функций никогда в жизни претендовать не будет. Совсем иначе дело обстоит со специальностями, не являющимися профессиями, поскольку попасть туда значительно проще. Продавцы никогда не будут обладать тем же авторитетом, что и врачи или юристы. Даже предприниматель будет в этом смысле ближе к своим клиентам, чем юрист или врач, поскольку предпринимательской деятельностью можно заниматься без длительной специальной подготовки и обучения. Сравнительно проще получить работу в так называемых полупрофессиональных сферах: например, в социологию можно прийти с дипломом политолога, историка или философа.

Факультет права — это место, в котором профессиональное сообщество приобретает границы, а следовательно, и получает возможность придумать собственные «флаг», язык и законы. Именно в рамках факультетов происходит создание сообщества профессионалов. Так, российские судьи отмечают, что знают многих прокуроров, потому что все учились в одном университете [Волков et al. 2012: 37]. Существование же сообщества, реального или воображаемого, является важной предпосылкой для формирования единых правил или этики.

Этические правила не просто неравномерно распределены между людьми, они неравномерно распределены и в рамках профессионального сообщества [Abbott 1983: 870]. Если в идеале все юристы как некоторое воображаемое сообщество (то есть люди, относящие себя к одной группе, но между собой незнакомые) должны следовать чётким и единым стандартам, то фактически в разных частях сообщества создаются совершенно разные правила игры. Юридическое сообщество сильно стратифицировано и сегментировано [Vago 2000: 375]. Сегментация юридического сообщества в России предопределена низкой мобильностью профессионалов, а также изоляционистской политикой высших учебных заведений. Кроме того, обилие юридических факультетов приводит к тому, что выпускники обладают разным уровнем компетенции. Такое сообщество (если здесь вообще уместно говорить о сообществе) не может иметь единых этических стандартов (как минимум — на неформальном и индивидуальном уровнях).

В статье Е. Мишиной «Многоликие российские юристы» [Мишина 2010b] указывается на наличие нескольких замкнутых профессиональных сегментов, которые к тому же можно выстроить в иерархическом порядке. Так, российских юристов по месту службы можно поделить на работников прокуратуры, судей и их аппарат, нотариусов, работников МВД, адвокатов (частных и государственных), юристов-международников и частных юристов. Однако важно понимать, что и в каждой из этих сфер существует своя иерархия, а также собственные внутренние правила игры. Взаимоотношения между этими профессиональными сегментами могут стать предметом отдельного исследования. Допустимо предположить, что и этика в каждой из перечисленных сфер также вполне специфична.

В данном исследовании мы сознательно совмещаем два подхода к этике: ценностный и монополистический. Профессиональная этика может рассматриваться одновременно с двух позиций: с одной стороны, как что-то универсальное, а с другой — как замкнутая система правил, сложившаяся в определённом профессиональном сегменте. Оппозиция концепций, показанная выше, может служить прекрасным инструментом для классификации этих сегментов. В какой-то отрасли права, в учреждении или регионе (сегменте, который аналитик выделяет) может возникнуть ситуация, близкая к ценностному подходу, тогда как в другом сегменте профессионалы будут действовать как монополисты и исключительно в собственных интересах.

Противостояние концепций профессионального альтруизма и коллективного эгоизма привело со временем к принятию промежуточного варианта [Evetts 2003: 406]. Исходя из этой новой концепции, в любой профессии заложены возможности для движения в одну из двух сторон. Различные сегменты профессионального сообщества могут лучше вписываться в первый или второй из описанных выше идеальных типов (альтруистические слуги общества или эгоистические монополисты), о чем подробнее пойдёт речь далее. Центральную роль в сохранении баланса между этими возможностями играет профессиональная этика.

Почему возможен обман?

Выше мы установили, что профессиональные сообщества нуждаются в особой форме контроля, важной частью которого является профессиональная этика. Тем не менее никакие правила не способны создать систему, где не нарушалось бы ни одно из правил [Abbott 1983: 862]. Важны ответы на вопросы о том, почему же всё-таки возможно нарушение правил и разные формы контроля не всегда справляются, за счёт чего профессионалы могут обманывать своих клиентов. Монополистический подход к профессии юриста предполагает, что профессионалы могут обманывать своих клиентов, стремясь максимизировать свою выгоду: например, брать за услугу больше денег, чем требуется, тянуть время, если оплата почасовая, или быстро завершать тяжбы, если оплачивается результат [Johnson 1981]. В данном разделе мы обсуждаем именно возможность обмана клиентов, оставляя дискуссию о возможности нарушения закона для следующих разделов.

Отвечая на вопрос о причинах обмана, необходимо понять, что представляет собой услуга, за которую мы платим при обращении к профессионалам. Далеко не сразу в концепцию отношений «профессионал — клиент» учёными был добавлен третий элемент — «услуга» [Brante 1988: 140]. Отчасти именно характеристики этой особой услуги создают возможность для обмана.

Первой и главной особенностью услуг, которые оказывают юристы, является невозможность для клиента в полной мере контролировать их качество [Johnson 1981: 568]. Профессионалы обладают компетенцией, а их клиенты ею не обладают; более того, клиенту не всегда хватает знаний для того, чтобы контролировать качество услуги и соизмерять его с ценой. Только контроль за соблюдением профессиональной этики на одном из трёх уровней может снизить объёмы подобных манипуляций. Однако важно понимать, что часто речь идёт не о нарушении профессионалом какого-то правила, но о небольшой профессиональной хитрости, вполне легальной или совсем незаметной.

Второй особенностью, из-за которой услуги профессионала трудно оценить, является неопределённость последствий. Профессионал — это человек, берущий на себя риски клиента [Evetts 2003: 397], но в то же время он защищён от последствий неудачи. Врачам, которые сделали неправильную операцию, больше не отрубает руки². Репутация — гораздо более тонкая категория. Если шансы на положительный исход дела невелики, никто не будет винить профессионала за неудачу.

Ключевой особенностью услуг, которые предоставляет юрист, является невозможность их полной стандартизации [Johnson 1981: 578]. Конечно, существуют вполне чёткие правила относительно того, что и в каком порядке необходимо делать, но гораздо труднее нормировать время, которое юрист потратит на каждое дело. У российских мировых судей, например, существуют нормы, регламентирующие, сколько времени нужно потратить на каждое дело [Волков et al. 2012: 46]. Однако на практике дел оказывается настолько много, что соблюсти норматив невозможно. Как судья определяет, какому делу уделить меньше времени, а какому — больше, остаётся загадкой. Энтузиазм юриста невозможно стандартизировать, и интересные дела неминуемо получают больше поддержки [Johnson 1981: 603–604]. Другие интересные примеры распределения личного времени работника в полупрофессиональной среде можно найти в книге «Фрикономика» [Левитт, Дабнер 2007: 28].

Впрочем, обман возможен не только потому, что профессиональные услуги обладают благоприятными для этого характеристиками. Благоприятной для обмана является и сама профессиональная среда. Фактически в профессиональной среде существуют оправдания для совершенно противоположных стратегий принятия этических решений. Как показано в книге Паркер и Эванса «*Inside Lawyer's Ethics*» («Внутри юридической этики»), в юридической практике сложились несколько легитимных подходов к профессиональной этике. Два наиболее распространённых из них — «юрист, играющий свою роль» и «юрист, служащий закону» — могут вступать в противоречие друг с другом [Parker, Evans 2007: 13–27]. Первый подход предполагает исполнение принципов пристрастности и неподотчётности. Это означает, что, во-первых, юрист должен сделать для клиента всё, что сделал бы клиент для себя, если бы у него были знания юриста. Во-вторых, он не несёт никакой моральной ответственности за следование первому принципу. Работая на компанию, желающую вырубить заповедный лес, юрист сделает всё, чтобы вырубка произошла. Второй подход может противоречить интересам клиента, поскольку логика закона ставится выше них. Такой юрист не будет браться за дело, предполагающее действия в обход закона. Компании, собирающейся вырубить лес, он посоветует оставить свою затею. При этом в юридическом сообществе оба подхода являются вполне легитимными. Более того, также существуют менее распространённые «моральные подходы» [Parker, Evans 2007: 29–34], при которых юрист в

² Статья 218 Свода законов Хаммурапи гласит: «Если лекарь сделал человеку тяжелую операцию бронзовым ножом и убил этого человека или же он вскрыл бельмо у человека бронзовым ножом и выколол глаз человеку, то ему должны отрубить кисть руки» [Саггс 2012].

любом случае не будет защищать преступника или поддерживать вырубку леса, даже если закон предполагает эту возможность. Таким образом, при том что этика существует, она способна оправдывать очень разные поступки. Данное обстоятельство в равной мере относится к адвокатам, корпоративным юристам, судьям и прокурорам, поскольку все они могут сталкиваться с противоречиями между формальными нормами, реальными практиками и личными убеждениями.

Тем не менее необходимость профессиональной этики обусловлена тем, что механизмы репрессивного контроля оказываются малоэффективными. Если профессиональное сообщество захочет установить собственные правила игры, то ему очень трудно в этом помешать [Larkin 1983]. Индивидуальный обман раскрыть легче, чем коллективный. Более того, как известно, именно сетевые структуры способны проводить наиболее масштабные и успешные махинации (такие, например, как растрата) [Грановеттер 2002: 53–54]. Профессионалы заинтересованы в создании вполне легальных схем для повышения цены своего труда.

Таким образом, допустимо сделать вывод о том, что ввиду сложности профессиональной деятельности в ней всегда существуют возможности для обмана. Различные виды обмана могут осуществляться как отдельным юристом, так и всем профессиональным сообществом. Некоторые виды обмана почти невидимы и неисправимы (например, затраты времени), с другими, напротив, ведётся активная борьба.

Далее мы рассмотрим два основных взгляда на проблему профессиональной этики: экономико-социологический и антрополого-психологический подходы.

Теоретические подходы к этическому выбору юристов

Факторы, влияющие на выбор юристом стратегии поведения

Одно из достаточно развитых направлений в исследованиях профессиональной этики связано с изучением факторов, влияющих на принятие юристом тех или иных решений. Профессионал, осуществляющий свою деятельность, ежедневно принимает множество решений, складывающихся в определённую стратегию поведения [Lorti 1975]. Юрист как *homo economicus* склонен максимизировать личную выгоду так, чтобы, с одной стороны, не лишиться работы, а с другой — воспользоваться всеми преимуществами своей профессиональной позиции. В то же время юрист — это не бизнесмен, он не может свободно торговать своими услугами [Bear 1961: 976]. Решения, которые он принимает, должны быть обоснованы, и эти основания профессионал должен быть готов предъявить в случае, если у кого-то возникнут претензии к его работе [Beggs, Dean 2007: 18]. Таким образом, поведенческая модель юристов должна быть значительно сложнее, чем модель действий непрофессионала.

Анализируя ситуации выбора, следует учитывать контекст, в котором этот выбор происходит [Mertz 2007: 47]. В любом деле можно выделить пять в той или иной степени заинтересованных сторон: (1) сам профессионал, (2) его клиент, (3) профессиональное сообщество, (4) государство и (5) общество [Abbott 1983: 859]. Не каждое решение предполагает учёт интересов всех сторон. Чаще всего задействованы первые два или три участника. Однако если говорить о стратегии поведения профессионала (когда у него нет этой стратегии, он ещё не профессионал), то она, безусловно, должна учитывать заинтересованность всех сторон.

Существующие заинтересованные стороны профессионал условно делит на «своих» и «не своих». При этом важно заметить, что разделение на «своих» и «не своих» не означает разделения на противников и тех, кого надо защищать. Речь идёт только о сторонах, которые получают выгоду от принятия определённого решения. «Свои» — это референтная группа, чей успех или неуспех означает аналогичные

последствия для конкретного профессионала; «не свои» — это агенты, чьи выгоды или издержки не будут иметь долгосрочных последствий для профессионала (хотя заработать на «не своих» он тоже может). Так, клиент часто будет отнесён к «не своим», если только речь не идёт о корпорации, на которую юрист работает постоянно [Cornelius, Wallace, Tassabehji 2007]. Иногда профессиональное сообщество воспринимается как союзник, но оно может и просто виртуально присутствовать как незримый контролёр (тогда о его выгоде речи не идёт). Кроме того, важно понимать, что и само профессиональное сообщество делится на сегменты, каждый из которых может попасть в один из двух лагерей. Государство также воспринимается юристами по-разному. Некоторым российским юристам приписывают обслуживание интересов государства [Мишина 2010а: 220]. В этом случае государство для юриста играет роль «своего», то есть того, чью выгоду нужно максимизировать. В остальных случаях государство может выступать в качестве гаранта соблюдения законности. Общегражданские ценности присутствуют в основном незримо в качестве представлений конкретного юриста об общественном благе, но общество может иметь и вполне конкретные проявления, особенно если речь идёт о громком деле. Кроме того, выгода общества может быть выражена в виде преимуществ (или трудностей), которые получают все будущие клиенты в связи с данным судебным прецедентом [Johnson 1981: 597]³.

Выбор, который совершает юрист, это и есть процесс разделения сторон на «своих» и «не своих». В каждом деле юрист решает, кто и в какой степени выигрывает от реализации определённого сценария. Понятно, что выигрыш всех сторон в равной степени невозможен. Одним из примеров анализа поведения юристов, который вписывается в приведённую выше схему, является статья Э. Джонсона «Lawyers' Choice: A Theoretical Appraisal of Litigation Investment Decisions» («Выбор юристов: теоретические оценки принятия решений о степени участия в судебных делах») [Johnson 1981]. Юрист, получающий почасовую оплату, будет стремиться оказать клиенту максимальный объем помощи, даже если для победы требуется значительно меньше усилий. Более того, поскольку юрист уже максимально выгодно вложил своё время, ему нет смысла параллельно вести другие дела, то есть другие клиенты остаются без поддержки. Если юрист получает процент от денег, выигранных клиентом в суде, то помощь, напротив, будет ограничена.

Обсуждая стратегии принятия решений профессионалами, важно разделять две стороны проблемы — профессиональную и общечеловеческую. Принимая какое-то решение, юрист всегда остаётся носителем множества других ролей, и некоторые из этих ролей предполагают достаточно конкретные моральные нормы. Более того, даже как профессионал юрист часто параллельно совмещает роли ученика, учителя и исследователя [Wilkinson 2001: 270]. Каждая роль предлагает вполне конкретные образцы поведения. Иногда моральные нормы и закон противоречат друг другу, и тогда юрист должен выбрать. Хотя большинство российских судей склоняются к тому, чтобы разрешать дела с точки зрения моральных принципов [Волков et al. 2012: 29], обратный выбор тоже является вполне легитимным. Если следовать нормам, тебя никто не будет обвинять в недостатке гуманности, поскольку вся ответственность перекладывается на закон.

В процессе распределения потенциальной выгоды между возможными получателями юрист далеко не всегда делает выбор исключительно в свою пользу. В различных эмпирических исследованиях профессионалы, как правило, разделяются по типу стратегий на три группы: ориентированные либо (1) на личную выгоду, либо (2) на ценности своей корпорации, либо (3) на общественное благо [Tapp, Levine 1974; Erlanger, Klegon 1978; Overman, Foss 1991; Alexander 1994]. Исследования, проводившиеся в университетах, показывают, что разделение на такие группы происходит уже во время обучения [Schleef 1997]. Так, по данным одного из исследований, к последнему курсу резко увеличивается число студентов, выбирающих ценности профессиональной группы, и сокращается число юристов-

³ Разумеется, применительно к российской судебной системе данное соображение имеет меньшую значимость, поскольку она не является прецедентной.

предпринимателей (ориентированных на выгоду) и юристов-реформаторов (ориентированных на общество) [Schleef 1997: 628]. Примечательно, что каждой из групп соответствует определённый образ юриста, разделяемый как обществом, так и профессиональным сообществом. Так, М. Миндес и А. Акок выделили образы «обманщика», «героя» и «помощника» [Mindes, Acock 1982].

Этика в социально-экономической оптике всегда рассматривается как отложенная выгода. Именно растянутой во времени выгодой могут объясняться некоторые нелогичные на первый взгляд профессиональные решения. Исследователи отмечают, что существует ряд ситуаций, когда профессионалы действуют, руководствуясь другими мотивами. Так, в статье Э. Джонсона упомянуты четыре типа неэкономических мотивов: (1) профессиональная удовлетворённость, (2) общественное благо, (3) психология игры и (4) соблюдение этических правил [Johnson 1981: 603]. Некоторые из этих мотивов можно рассматривать с позиции максимизации выгоды (например, профессиональную удовлетворённость [Dinovitzer, Garth 2007]), другие мотивы часто вступают в противоречие с рациональным выбором, поэтому их причины следует искать в процессе профессиональной социализации. Интересно, что даже стремление к общественному благу может подталкивать юриста к обману, например, искренняя вера в виновность подозреваемого иногда приводит к фальсификации доказательств, чтобы добиться необходимого вердикта [Tavris, Aronson 2007: 74].

Влияние образования на выбор юристом стратегии поведения

Согласно антропологическому подходу юристы не всегда действуют рационально, а их «выбор» часто совершён задолго до начала работы над конкретными задачами. Это приводит нас к необходимости взглянуть на проблему выбора между личной выгодой и профессиональной ответственностью ещё с одной стороны — с позиции профессиональной социализации.

Данный подход к проблеме выбора между выгодой и профессиональной ответственностью акцентирует внимание на связи между обучением в вузе и дальнейшей профессиональной деятельностью. Честность профессионала отчасти может быть предопределена тем, как много внимания он уделял учёбе, с какими преподавателями общался, какими предметами увлекался и т. д.

Идеально-типический профессионал не должен испытывать больших трудностей при выборе между личной выгодой и профессиональной ответственностью. В его опыте и знаниях уже содержатся примеры того, как действуют его коллеги в данной ситуации. Однако в реальности проблема состоит в том, что далеко не все ситуации являются типичными. Всегда существует некоторое напряжение между формальным правилом и реальностью [Mertz 2007: 213], не говоря уже о том, что сам закон всегда представляет собой противоборство той формы, в которой он есть, и того, чем он должен бы быть [Atria 1999: 542]⁴. В процессе профессиональной социализации студентов учат справляться с подобными противоречиями и строить в каждой конкретной ситуации собственную непротиворечивую картину событий.

Студентов-юристов не столько учат выбирать правильные действия, сколько показывают, почему нужно действовать именно так. Более того, их учат преодолевать этические дилеммы путём правильного переопределения ситуации [Weinstein 1972: 466]. Именно этим обстоятельством можно объяснить, например, то, что студенты-юристы не говорят о ведении уголовных дел в терминах прибыли и издержек. Юрист не становится «адвокатом дьявола», если данный вид деятельности воспринимается им как не соответствующий призванию профессионала [Schleef 1997: 623]. Во время обучения студенты усваивают профессиональные табу, связанные с использованием языка, знаний, разных трактовок событий,

⁴ Здесь речь идёт о невозможности придумать совершенную формулировку закона, которая полностью исключала бы возможность существования разных лазеек — двойственного толкования, интерпретации фразы «и проч.» и др.

разных видов этики [Parker, Evans 2007: 34]. Например, если спор идёт о том, с кем из родителей останется ребёнок, юристы должны думать прежде всего о ребёнке, а не о том, сколько денег они могут получить. В то же время, когда речь идёт о материальном споре, юрист может и должен думать о своём потенциальном доходе, поскольку этот вопрос напрямую связан с выгодой клиента.

Итак, именно университет является первой ступенькой на пути к освоению профессии. Юридическое сообщество считается одним из наиболее ярких примеров закрытых профессиональных сообществ [Vago 2000], что означает невозможность прихода в профессию обладателей неюридических дипломов. Все юристы прошли через некоторый юридический факультет, и он, несомненно, должен был повлиять на развитие и становление профессионального мышления. Мы можем представить также и обратную ситуацию, когда трансформации мышления не произошло, и студент провёл университетские годы без профессиональной социализации. В этом случае в сообщество попадают непрофессионалы, принимающие решения так же, как их принимал бы выпускник другого факультета (сам факультет при этом функционирует лишь как определённый «фильтр» [Абрамов 2007: 36]). Такой сбой в системе рекрутирования может отразиться на исполнении профессиональной этики и, как следствие, на статусе профессионального сообщества в целом [Abbott 1983: 866]. Это ставит перед исследователями важную задачу — измерить, насколько велика трансформация ценностей (или мышления в целом) в период обучения на факультете.

Важной теоретической проблемой является то, что профессиональная социализация в университете — это всего лишь промежуточный этап между обучением в школе и трудовой деятельностью, из-за чего сложно определить её подлинное значение в процессе этической социализации. Студент — это не *tabula rasa* с точки зрения багажа знаний и ценностей, а потому студенты-юристы не готовы усваивать всё, что им хотят дать. У них уже есть определённые представления о том, что хорошо, а что плохо, есть сформировавшиеся жизненные ценности. Хотя отдельные исследования демонстрируют, что студенты первого курса в значительной степени отличаются от студентов второго курса, а те, в свою очередь, отличаются от выпускников [Erlanger, Klegon 1978: 31], нигде это отличие не является абсолютным. Меняется соотношение ценностей, но на любом курсе можно встретить носителей всех типов ценностей (например, трёх групп — эгоистической, коллективистской и альтруистической [Schleef 1997]). Таким образом, можно предположить, что профессиональная социализация не исчерпывается простым изучением формальных дисциплин. Нельзя сказать, что после изучения определённой отрасли права студенты сразу начинают мыслить профессионально. Далее мы коротко остановимся на различных аспектах профессиональной социализации.

Профессиональная социализация юристов: язык, игра и образ клиента

Становление профессионала предполагает обучение тому, как думает профессионал, то есть тому, как он говорит, читает и пишет [Mertz 2007: 41]. Язык через определённые правила и терминологию предопределяет то, как человек смотрит на вещи [Mertz 1994: 439]. Профессиональный язык, в свою очередь, определяет и некоторые этические правила (например, уважительное отношение). Если юрист использует повседневную бытовую лексику, когда ситуация требует применения профессионального языка, это уже говорит об отказе от определённой этической нормы⁵ [Руднев 2009: 119–122]. Но в то же время излишний формализм может противоречить некоторым моральным соображениям. В этом смысле вопрос о выборе — это не просто проблема честного исполнения своей профессиональной роли, но и стратегия совмещения ролей. Так, Ф. Атрия, задаваясь вопросом о том, является ли юридическая аргументация формой моральной аргументации, приходит к выводу, что в некоторой степени это утверждение верно, однако лишь в том случае, если аргументация ведётся «исходя из логики закона», а не для того, чтобы «привести под логику закона» [Atria 1999: 572].

⁵ Например, судья может сказать своим подчиненным «давайте его сюда» вместо «введите подсудимого».

Исследования в американских университетах показывают, что со временем студенты начинают записывать свои мысли иначе, чем они это делали в начале обучения [Maclean 2010]. Устный язык и письменная речь — это два отдельных аспекта социализации, и оба отражают этический выбор юриста.

Кроме того, юридический язык сам по себе существует для смягчения напряжения между реальной ситуацией и формальными правилами. Выбор в данном случае — не более чем правильное переопределение ситуации. Язык не должен оставлять альтернативы. Связать ситуацию с конкретной нормой — значит принять решение. Полное отсутствие опоры привело бы к софистике, из чего, впрочем, когда-то и рождалась юриспруденция [Goodrich 1984: 177].

Юридическая профессия по умолчанию принимает, что в любом деле могут существовать как минимум две точки зрения. Именно эта позиция предопределяет такой аспект профессиональной социализации, как «игра». Так, во время занятий студентам предлагается защищать ту или иную точку зрения, даже если они сами с ней не согласны. Иначе говоря, юристов готовят к тому, что они должны уметь отстаивать любую позицию [Erlanger, Klegon 1978: 26]. По мнению авторов, это может приводить к разрыву между ролью профессионала и ролью гражданина. В то же время игровые ситуации являются важной предпосылкой для возникновения идеи об обмане. Если студент может отстаивать любую точку зрения, то он может пойти и против морали. Некоторые исследователи даже настаивают на том, что двуличность и наличие «аморальной роли» — неотъемлемая часть профессии юриста [Pepper 1986: 614].

Роль игровых ситуаций в процессе обучения нельзя однозначно определить как негативную или позитивную. Вероятно, юридическая профессия не может обойтись без игры. Не случайно некоторые исследователи выделяют игру как особый, плохо поддающийся анализу мотив действий юриста [Johnson 1981: 605]. Иногда профессионал просто хочет выиграть независимо от того, насколько это реально осуществимо или выгодно (например, порой проще не доводить дело до суда, но юрист всё равно отправляет дело в суд).

Игра сама по себе является очень важной частью профессиональной социализации. Пожалуй, трудно придумать что-то более близкое к практическому опыту, чем игровой опыт. Исследователи, определяющие профессиональную социализацию в основном как процесс усвоения определённых формальных и «скрытых» знаний, неизменно указывают на то, что существует серьёзный разрыв между теорией и практикой. После окончания университета студент оказывается в критической ситуации, определяемой идиомой *«sink or swim»* («тонуть или плыть»), что соответствует фразеологизму «пан или пропал» [Lorti 1975: 83; Erlanger Klegon 1978: 13]. Либо он очень быстро сможет перестроиться, либо полной адаптации не произойдёт, и он будет вытеснен с рынка труда. Игра как методика обучения — это как раз тот мост между теорией и практикой, который может помочь избежать ситуации, в которой нужно «тонуть или плыть».

Между игрой и практическими действиями всегда есть некоторая преемственность [Левада 2011]. Так, деятельность профессионального юриста может наследовать игровое жульничество, а также моральный релятивизм и несерьёзность, свойственные игровым ситуациям, происходящим во время обучения.

Игра может иметь две основные формы — состязание и представление, которые Ю. А. Левада называл «соревнование» и «театр» [Левада 2011: 393]. Обе метафоры свойственны профессиональной деятельности юриста. Соревнование выражается, в частности, в состязательности сторон. Некоторая театральность может иметь место на судебном процессе. Именно с этого начинается обучение юристов: они учатся побеждать и правильно исполнять свою роль. Антрополог Элизабет Мертц наблюдала множество таких игр, проводя наблюдения на занятиях студентов-юристов [Mertz 2007: 126].

До сих пор мы рассматривали в основном только одного участника процесса этического выбора — студента. Однако крайне важную роль в процессе этической социализации играет также социальный контекст.

Социализация в современном университете не происходит изолированно от всей остальной жизни, поэтому, ведя речь об обучении профессионалов, всегда нужно помнить о том, кто такие непрофессионалы, иначе говоря, клиенты, с которыми выпускникам придётся работать [Pepper 1986: 614]. Возможно, обман происходит не потому, что профессионалов недоучили их ремеслу, а потому, что клиентов они воспринимают как людей, которых можно обмануть [Mertz 2007: 115].

Параллельно с профессиональной и этической социализацией проходит правовая социализация, причём это относится как к будущим профессионалам, так и к непрофессионалам [Tapp, Levine 1974: 2]. Как ни парадоксально, для успешной работы юристам важно, чтобы клиенты имели хотя бы базовые представления о праве. Иначе у профессиональной группы появится слишком много возможностей для обмана, а доверительные отношения с клиентами не возникнут никогда.

Так, во время социализации у студентов-юристов появляется особое представление о клиентах. На основании этого представления они будут строить свою стратегию профессионального поведения. Клиент необязательно глуп, возможны и другие стереотипные представления о нём. Например, он может представляться студентам как *homo economicus* [Mertz 2007: 114], из чего следует, что относиться к нему нужно, как к покупателю. В этом случае профессиональная услуга превращается в товар не потому, что её так видят профессионалы, а потому, что таких взаимоотношений ждут клиенты (во всяком случае, профессионалам кажется, что клиенты этого ждут).

Проблемой является также то, что клиент, с которым юристу приходится иметь дело, далеко не всегда является безупречным в моральном отношении человеком. Скорее, даже наоборот: от клиента можно ждать утаивания и искажения информации. Более того, юрист понимает, что клиент, лишённый моральных обязательств, может делать то, что не мог бы сделать он сам [Fried 1976: 1088]. Таким образом, часть морального бремени допустимо перенести на клиента, разве что сделать это нужно профессиональным способом. В то же время часто у юриста существуют возможности выбирать клиента [Fried 1976: 1062], как формальные, так и неформальные (например, судья может сказать больным и избежать участия в процессе), следовательно, об этических ценностях юриста можно судить по тому, каких клиентов он выбирает и за какие дела берётся.

Важен и более глубокий контекст. Традиционно к юристам относятся с недоверием [Vago 2000: 375], однако в каждом обществе степень доверия различается. Одно дело — вести свою профессиональную деятельность, когда тебя уважают, другое дело — когда тебе слегка не доверяют, и третье — когда тебя избегают и боятся.

Ещё одним важным источником представлений о той действительности, в которой протекает профессиональная деятельность, является преподаватель или другой представитель профессионального общества.

У студента всегда есть какие-то ориентиры — люди, на которых он хотел бы равняться, а также люди, подающие негативный пример. На лекциях студентам-юристам часто рассказывают реальные истории из практики в области права (с участием самого преподавателя или кого-то, кого он знает), не только иллюстрирующие обсуждаемую тему, но и в назидание, как пример того, как должен себя вести юрист [Mertz 2007: 99].

Вопрос о наличии покровителя-ментора, а также достаточного количества образцов для подражания очень важен, поскольку напрямую связан с проблемой этики [Overman, Foss 1991: 134]. Если у студента нет ориентиров, то он окажется в ситуации неопределённости и, следовательно, будет вести себя так, как вел бы себя непрофессионал.

Все аспекты профессиональной социализации, о которых шла речь выше, могут комбинироваться и играть разную роль в зависимости от особенностей образовательного учреждения. Более того, студенты-юристы проходят разный путь, несмотря на то что учатся у одних и тех же преподавателей. Социализация — многомерный и к тому же неоднотипный процесс. Наравне с профессионализацией может происходить и депрофессионализация. Не все студенты изучают и усваивают положенный объём материала, не все находят себя ментора, не все хотят связать свою жизнь с юридическим ремеслом.

Изучая профессиональную социализацию студентов, важно установить, какие ценности и на каком этапе оказываются доминирующими, происходит ли их изменение, с чем оно может быть связано.

В методологической и эмпирической части исследования необходимо использовать опыт как социально-экономического, так и антрополого-психологического подходов.

Вопросы исследования

Первоочередная задача настоящего исследования — выявить с помощью количественного опроса факторы, связанные с тем или иным отношением студентов-юристов к этическим вопросам своей профессии. Основываясь на изложенном выше теоретическом подходе, можно предложить несколько гипотез относительно процесса этической социализации студентов-юристов.

Прежде всего мы предполагаем, что как эгоистическое, так и альтруистическое отношение к профессии формируется уже на стадии обучения, а следовательно, можно разделить студентов на группы, подобные тем, что были выявлены в зарубежных исследованиях.

Гипотеза 1. В каждом вузе можно обнаружить две группы студентов-юристов: те, кто сделал выбор в пользу альтруистических ценностей, и тех, кто отдаёт предпочтение эгоистическим ценностям.

В разных российских университетах принцип формирования этих групп должен быть одним и тем же, хотя их численное соотношение может различаться. Однако здесь очень важно провести подробное сравнение трёх количественных кейсов и проверить, насколько ценности студентов трёх вузов различаются между собой.

Гипотеза 2. Ценности студентов разных вузов различаются между собой: в одних вузах студенты-юристы чаще выбирают эгоистические ценности, тогда как в других вузах они могут ориентироваться на служение обществу или репутацию коллег.

В то же время значимым фактором изменения ценностей студентов-юристов может являться продолжительность обучения.

Гипотеза 3. Этические ценности меняются во время обучения: эгоистическое отношение к профессии растёт по мере приближения к выпуску из университета.

Наиболее интересным тезисом, подлежащим проверке, является вопрос о том, связано ли качество образования с профессиональной этикой. Возможно, студенты с наиболее высокими показателями по учёбе и позитивным отношением к профессии более склонны соблюдать профессиональную этику.

Гипотеза 4. Высокая степень включённости студента в университетскую жизнь способствует принятию альтруистических ценностей.

Традиционно считается (и это можно услышать в видеоподкасте с лауреатами премии «Юрист года»), что качественное образование должно сформировать правильную этическую позицию профессионала. Однако возможны как обратная ситуация, так и полное отсутствие влияния образовательных успехов.

Практический же вопрос, на который хотелось бы получить ответ в конце нашего исследования, заключается в следующем: как должна проходить профессиональная социализация студентов, чтобы будущие профессионалы соблюдали профессиональную этику? Решение этой задачи потребует сочетания всех полученных нами данных.

Методология исследования

Комбинированный метод

С учётом зарубежной практики изучения выбора между личной выгодой и профессиональной ответственностью для сбора данных могут быть использованы как количественные, так и качественные методы. Ценностные ориентации студентов и профессионалов можно изучать посредством анкетирования, а скрытые аспекты учебной программы можно выявить только с использованием антропологического наблюдения.

Хотя существуют примеры исследований, выполненных с использованием только качественных [Mertz 2007] или только количественных [Erlanger, Klegon 1978] данных, многие исследователи используют комбинацию указанных типов [Dinovitzer, Garth 2007]. Поскольку проведение исследования в России осложнено тем, что не существует адаптированного и отлаженного инструмента сбора количественных данных, смешение методов на этапе подготовки инструментария является необходимым. Фактически можно либо использовать только качественные методы, либо применить парадигму смешанного метода анализа (*mixed methods*). В данном исследовании мы остановились на последнем варианте.

Mixed methods — это тип исследовательского дизайна, в котором соединены качественные и количественные подходы, что позволяет добиться более точного и полного понимания исследуемого феномена [Tashakkori, Newman 2010: 514]. У разных авторов определения смешанного метода анализа могут немного различаться особенно в части причин, по которым методы необходимо смешивать. В целом можно выделить путь целей использования именно этого метода [Johnson, Onwuegbuzie 2004: 21]: (1) триангуляция; (2) комплементарность (дополнение одного типа данных другим); (3) поиск парадоксов и несоответствий; (4) разработка инструментария и (5) расширение объяснительных возможностей. Целей может быть как одна, так и несколько; в нашем случае имеют место две последние цели — разработка инструментария и более глубокая интерпретация данных.

Так или иначе, необходимость появления смешанного метода анализа можно объяснить стремлением избавиться от недостатков, присущих количественным и качественным методам по отдельности. Идеологически смешанный метод анализа связан с теорией прагматизма. В качестве иллюстрации преимуществ новой парадигмы используется следующее соображение Ч. Пирса: «Рассуждения должны об-

разовывать не цепь, сила которой равна силе самого слабого звена, а верёвку, состоящую из множества тесно сплетённых волокон» (цит. по: [Johnson, Onwuegbuzie 2004: 18]). Таким образом, результаты должны быть одновременно и более точными, и более достоверными. Отсюда выводится так называемый фундаментальный принцип смешанного метода исследования: использовать смешанный дизайн нужно лишь в том случае, если это может усилить исследование и даст существенные преимущества по сравнению с монометодами.

Некоторые исследователи также разделяют «конкурентный» и «параллельный» сбор данных [Ostlund et al. 2011]. При конкурентном отношении между качественными и количественными частями исследования данные собираются об одном и том же объекте, поэтому они могут проверять друг друга, следовательно, могут и противоречить друг другу. Сценарий параллельного подхода предполагает, что качественные и количественные данные лишь дополняют друг друга. В нашем исследовании интервью со студентами-юристами являются «конкурентными» по отношению к результатам количественного опроса, поскольку интерпретации отдельных студентов могут противоречить им. В то же время публичные интервью с лауреатами премии «Юрист года» являются примером «параллельного» сбора данных и способны лишь дополнить и обогатить нашу интерпретацию.

По классификации Р. Харрисона на первом этапе мы будем использовать так называемый «разведывательный дизайн» исследования, когда качественные данные служат для подготовки количественного инструментария [Harrison 2012]. В то же время мы будем использовать элементы «объяснительного дизайна», когда качественные данные помогают интерпретировать результаты количественного исследования.

Использование качественных данных: интервью со студентами-юристами и публичные интервью профессиональных юристов

Качественные данные, собранные в рамках нашего исследования, служили двум обозначенным выше целям: составление инструментария и интерпретация данных, в то время как все гипотезы проверяются на количественных данных. Полуструктурированное интервью со студентами-юристами касалось трёх основных тем: обучение в университете, перспективы на будущее и взгляды на свою профессию. Ключевое внимание во всех случаях уделялось вопросам об этической позиции студентов-юристов: какие правила студенты усваивают в университете? Какой они видят свою работу? Как воспринимают своих коллег? Мы старались поговорить как со студентами старших, так и со студентами младших курсов, а также найти представителей различных вузов. Характеристики респондентов представлены в таблице 2.

Таблица 2

Описание качественных данных

Полуструктурированные интервью со студентами-юристами				
	Пол	Вуз	Факультет	Курс
1	Мужчина	СПб(ф) НИУ ВШЭ	Юридический	1
2	Женщина	СПб(ф) НИУ ВШЭ	Юридический	1
3	Мужчина	СПб(ф) НИУ ВШЭ	Юридический	2
4	Мужчина	СПб(ф) НИУ ВШЭ	Юридический	5
5	Женщина	Российский государственный педагогический университет (РГПУ) им. А. И. Герцена*	Юридический	2
6	Мужчина	НИУ ВШЭ (Москва)	Юридический	4
7	Женщина	СПб(ф) НИУ ВШЭ	Юридический	4
8	Мужчина	Северо-Западный филиал Российской академии правосудия (СЗФ РАП)	Юридический	4

Таблица 2. Продолжение

Публичные видеointервью с сайта Ассоциации юристов России (АЮР)**	
ФИО	Профессиональные достижения и (или) должность
1 Маковский Александр Львович	Специалист по международному частному и гражданскому праву. Один из разработчиков Гражданского кодекса РФ
2 Кропачев Николай Михайлович	Ректор СПбГУ
3 Смоленцев Евгений Алексеевич	Последний председатель Верховного суда СССР
4 Коновалов Александр Владимирович	Министр юстиции РФ (с 2008 г.)
5 Манылов Игорь Евгеньевич	Председатель АЮР, с 2012 г. заместитель министра сельского хозяйства
6 Яковлев Вениамин Фёдорович	Сопредседатель АЮР

Примечания:

* Юридический факультет РГПУ им. А. И. Герцена изначально должен был стать четвёртым вузом в нашем анализе, однако согласие на исследование со стороны администрации не было получено. Тем не менее мы используем интервью с одним из студентов-юристов..

** См. URL: <http://www.alrf.ru/press/video>

На финальной стадии подготовки к опросу двум респондентам было предложено заполнить анкету (содержавшую изначально 30 аттитюдных вопросов) и подробно прокомментировать каждый ответ. Остальным респондентам, опрошенным до составления анкеты, было предложено прокомментировать анкету в онлайн-режиме. При анкетном опросе студентов-юристов очень важно использовать правильные формулировки (говорить на одном языке с респондентами), поэтому многие вопросы были отсеяны или переформулированы после обсуждения предварительного инструментария с респондентами (о результатах переработки анкеты подробнее см. далее).

Второй важной частью количественных данных являются публичные интервью с лауреатами премии «Юрист года», размещённые на сайте Ассоциации юристов России (АЮР) (см. табл. 2). Интервью касались профессионального опыта признанных юристов России, и хотя проблема этики не была основной темой интервью, к ней каждый раз возвращались сами интервьюируемые. Взгляды на профессию со стороны ведущих юристов России, таким образом, позволяют обогатить наш анализ, сопоставив позиции студентов-юристов с мнением признанных профессионалов. По многим вопросам действительно можно наблюдать большое сходство мнений.

Корректировка инструментария по результатам интервью и пилотного опроса

При составлении анкеты для юристов существует серьёзная опасность поставить вопросы так, что на них будет иметься стандартный и формальный ответ. В результате вместо личных этических взглядов студентов измерялось бы знание студентами теории. Вопросы должны формулироваться так, чтобы студенты отвечали исходя из своих личных представлений. Кроме того, вопросы не должны быть настолько тривиальными, чтобы ценность, о которой идёт речь, являлась бы общей для всех профессионалов и непрофессионалов.

Составление инструментария включало три этапа: (1) формулировка вопросов, (2) анализ интервью и комментариев респондентов, (3) пилотный опрос. На первом этапе на основе существующих зарубежных исследований, а также собранных ранее интервью со студентами был составлен список из 30 аттитюдных вопросов. После обсуждения анкеты со студентами и анализа полученных комментариев число вопросов по вышеназванным причинам сократилось до 19. Например, был полностью исключён вопрос: «*Юрист не должен учить клиента лгать, даже если тот может проиграть в суде?*», — поскольку он указывает на прямое нарушение закона и является слишком сенситивным. Тезис: «*Как правило, клиенты плохо понимают юридическую составляющую своей проблемы и потому склонны делать ошибки*», — был исключён ввиду своей тривиальности. Вопрос со ссылкой на «Кодекс адвокатской этики» также не сработал бы, поскольку выяснилось, что далеко не все старшекурсники знают о его существовании (этот факт сам по себе характеризует российских студентов).

Поскольку юристы (и студенты-юристы) в отличие от других профессиональных групп очень внимательно относятся к формулировкам, респонденты предлагали много важных дополнений и корректировок для тезисов. Так, например, в вопрос № 9 было добавлено слово «добровольной», поскольку некоторые виды бесплатной юридической помощи могут являться формальной обязанностью юриста. Ещё один вид исправлений — юридизация формулировок некоторых вопросов. Так, формулировка: «*Юристы зарабатывают на несовершенствах правовой системы*» — была изменена на тезис: «*Юристы зарабатывают на “лазейках” в законодательстве*». В то же время далеко не все замечания респондентов были приняты; так, в некоторых случаях исправления излишне упрощали вопрос, что могло бы привести к концентрации всех ответов на согласия или несогласии.

Чтобы проверить, что отобранные вопросы действительно работают, был проведён пилотный онлайн-опрос, в котором участвовали 50 студентов-юристов юридических факультетов СПб(ф) НИУ ВШЭ и СЗФ РАП. В целом пилотный опрос показал, что отобранные высказывания работают достаточно хорошо и действительно позволяют дифференцировать студентов. Важным решением по результатам пилотного опроса была замена пятибалльной шкалы согласия на четырёхбалльную шкалу (исключение «нейтрального варианта»), поскольку по некоторым вопросам более трети ответов концентрировались в центре шкалы. Аналогично из-за стремления студентов-юристов уходить от ответа, подтверждённого в ходе интервью с ними, на спорные этические вопросы было решено отказаться от варианта «Затрудняюсь ответить».

Вопросы, вошедшие в итоговую анкету (см. приложение), условно можно поделить на пять категорий: (1) отношение к образованию (1–5 вопросы); (2) репутация (6–8 вопросы); (3) альтруизм (9–11 вопросы); (4) цинизм (12–15 вопросы); (5) отношение к клиенту (16–19 вопросы). Ценности, заложенные в категориях «цинизм», «репутация» и «альтруизм», условно соответствуют трём основным категориям профессионалов, традиционно фигурирующим в зарубежных исследованиях (ориентация на выгоду, ориентация на карьеру, ориентация на общественное благо). Вопросы категории «отношение к образованию» позволяют, в частности, выделить студентов, недовольных выбранной профессией. Последний блок вопросов (категория «отношение к клиенту») связан с предположением о том, что ценности профессионалов могут быть обусловлены (или, наоборот, подкреплены) определёнными стереотипными представлениями о клиентах. В то же время вопросы различных блоков могут пересекаться между собой (так, несогласие с тезисами из блока «эгоизм» можно интерпретировать как «альтруизм»).

Кроме основных блоков вопросов о ценностях, анкета также включает вопросы об основных характеристиках респондента: пол, возраст, профиль обучения, успеваемость, участие во внеучебных мероприятиях вуза, опыт работы и т. д.

Использование количественных данных: анкетный опрос студентов-юристов

Как было показано выше, проблему этического выбора профессионалов можно изучать начиная с этапа обучения в университете. Однако провести опрос по репрезентативной выборке среди всех студентов-юристов России технически очень сложно. Одним из возможных решений являются выбор нескольких кейсов (вузов) и проведение репрезентативного опроса в каждом из них. Для того чтобы выявить связанные с вузом факторы, влияющие на ценности студентов, выбираемые университеты должны быть достаточно разнородны (специализированные на обучении юристов и неспециализированные; находящиеся в разных городах). В случае если ценности студентов этих вузов до определённой степени будут совпадать, а также будут прослеживаться сходные принципы в изменении ценностей от первого к последнему курсу, можно будет говорить о том, что в остальных российских вузах ситуация сходная. Если же обнаружатся достаточно серьёзные несовпадения, то в зависимости от характеристик вуза можно будет сделать предсказания относительно вариаций, имеющих место в других учебных заведениях. Стратегия *кейс-стади* поможет сделать выводы о том, насколько наши данные репрезентативны по отношению ко всей изучаемой нами совокупности.

Для данного исследования были выбраны два вуза в Москве и один в Санкт-Петербурге: Российский университет дружбы народов (РУДН), Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ) и Северо-Западный филиал Российской академии правосудия (СЗФ РАП). В значительной степени выбор вузов определялся возможностью доступа в них, получить согласие у двух других отобранных юридических факультетов вовремя не удалось. Тем не менее кейсы представляются достаточно разнородными по целому ряду характеристик. Так, РАП является специализированным правовым университетом, традиционно пользующимся у юристов хорошей репутацией. В НИУ ВШЭ и РУДН есть много других специальностей, помимо юриспруденции, а потому можно предположить, что на юридические факультеты этих вузов чаще попадают неосознанно (например, не поступив на другой факультет). Обучение на юридическом факультете РУДН является преимущественно платным, тогда как большинство студентов на юридическом факультете НИУ ВШЭ учатся на бюджетной основе. Кроме того, юридические факультеты этих вузов имеют разный возраст: РУДН — более 50 лет, ВШЭ — 20 лет, СЗФ РАП — 9 лет. Хотя среди перечисленных вузов нет экстремальных кейсов (как, например, юридический факультет Московской высшей школы социальных и экономических наук, МВШСЭН), можно с уверенностью сказать, что организационные контексты в каждом из этих вузов достаточно сильно различаются. В то же время всех студентов объединяет интенция пополнить ряды профессиональных юристов России.

В трёх названных вузах был проведён стандартизированный анкетный опрос. Нашу анкету заполнили 282 студента (см. табл. 3). К сожалению, у нас не было возможности полностью контролировать процесс заполнения анкеты, поскольку эту задачу выполняли сотрудники университетов. В каждом вузе необходимо было целиком опросить по две группы студентов с младших (1–2) и старших (3–4) курсов, выбор которых происходил случайным образом. В каждой группе опрашивались все без исключения присутствующие на момент опроса студенты (в среднем 15–20 чел.). Анкету студенты заполняли самостоятельно и анонимно.

Соотношение старшекурсников и студентов младших курсов в нашей выборке составило 60 к 40%. Девушек в выборке оказалось несколько больше, чем юношей (57 и 43%). Из таблицы 3 видно, что в целом наша выборка оказалась несколько смещённой в сторону девушек (особенно для НИУ ВШЭ). Это может быть связано с тем, что юноши чаще девушек оказываются отчисленными (поскольку сравнение можно провести лишь с доступными данными о поступлении) или же реже посещают лекции.

Таблица 3

Характеристики количественных данных

Вуз	Количество опрошенных студентов	Соотношение юношей и девушек в выборке (%)	Соотношение юношей и девушек при поступлении в 2012 г. (%)*
Юридический факультет НИУ ВШЭ	99	34 : 66	44 : 56
Юридический факультет Российского университета дружбы народов	69	54 : 46	52 : 48
Северо-Западный филиал Российской академии правосудия	114	46 : 54	51 : 49

Примечание: * По данным приёмных комиссий.

Обсуждение методов анализа данных

Для изучения и визуализации ценностных различий между тремя выбранными вузами мы используем метод простого анализа соответствий, который позволяет графически представлять строки и столбцы таблиц сопряжённости в виде точек, располагающихся на пространстве низкой размерности [Шафир 2009]. За основу нашего анализа была взята таблица сопряжённости, в строках которой располагаются тезисы о ценностях (все ответы по согласию), а в столбцах — вузы. Результатом анализа является интерпретация «карт соответствия», построенная по двум и более осям. В нашем случае две оси объясняют 99% дисперсии ответов (67% — горизонтальная и 32% — вертикальная), поэтому не было смысла проводить анализ по другим осям. В случае с анализом соответствий интерпретироваться должны не оси, а их полюса. У нас, однако, полюса различных осей получились полярными: «цинизм» — «репутация»; «работа в профессии» — «выход из профессии». Названия для полюсов составляются на основе тезисов, имеющих наибольший вклад. Содержательный анализ полученной «карты соответствия» будет представлен ниже.

Для проверки гипотезы о возможности поделить студентов на «эгоистов» («склонных к обману») и «альтруистов» («работающих на репутацию») мы использовали кластерный анализ. Нами были выбраны четыре вопроса (№ 6, 10, 11, 15) о действиях самого студента в следующих гипотетически предложенных ему ситуациях: общение с коллегой, нарушающим этические нормы; отказ от профессии в пользу более выгодной возможности; выбор между общественной пользой и высокооплачиваемой работой; работа на преступника. Именно эти вопросы напрямую касались предполагаемых действий респондента, тогда как другие тезисы были более абстрактными. В результате были получены две примерно равные по численности группы (см. табл. 4), которые мы условно назовём «альтруисты» и «эгоисты». Студенты первой группы не будут общаться с коллегой, нарушающим этические нормы, они не готовы отказаться от профессии ради большей зарплаты, надеются приносить общественное благо и не хотят работать на преступника. Вторая категория студентов совершает противоположный выбор.

Таблица 4

Основные характеристики кластеров

	Число студентов	НИУ ВШЭ	РУДН	РАП	Мужчины	Женщины	1–2 курсы	3–4 курсы
Альтруисты	146	44%	40%	50%	52%	52%	57%	48%
Эгоисты	136	56%	60%	50%	48%	48%	43%	52%

От разбора использованных методов анализа данных перейдём непосредственно к анализу полученных результатов.

Ценностные ориентации студентов: анализ результатов

В данном разделе работы мы попытаемся найти ответы на поставленные выше исследовательские вопросы, используя полученные качественные и количественные данные. Наш анализ будет построен по принципу движения от самых общих и простых выводов к более сложным закономерностям. Прежде всего поговорим об основных ценностях, разделяемых студентами.

Основные ценностные ориентиры студентов

Определение общих представлений о ценностях студентов-юристов — это первый шаг на пути к пониманию того, насколько они будут готовы следовать профессиональной этике. Прежде всего важно узнать, позитивно или негативно они относятся к своему образованию. В целом на вопросы из блока «Отношение к образованию» студенты ответили положительно.

Абсолютное большинство студентов (85%) согласны с тем, что юридическое образование даёт широкий спектр возможностей для трудоустройства; 73% также полагают, что оно требует активной жизненной позиции и, в частности, интереса к общественной и политической ситуации. В интервью студенты часто говорят о некотором азарте, который требуется от прилежных студентов. Ректор СПбГУ Николай Кропачев в своём видеоинтервью подчёркивает, что юридическая практика должна захватывать юриста полностью, и нет ничего интереснее живой практики. Студенты в целом разделяют эту позицию.

Весьма интересные результаты дал вопрос о том, что важнее для юриста — опыт или знания, получаемые в университете. Многие студенты (45%) указали на то, что для юриста, в самом деле, важно не столько то, чему его учат в университете, сколько умение грамотно решать конкретные задачи. Об этом косвенно говорят и преподаватели, например, когда замечают, что для юриста очень важны внимательность и самодисциплина, поскольку большую часть его деятельности составляет работа с бумагами. Признание того факта, что опыт важнее, чем знания, может свидетельствовать, например, о большей зрелости студента как профессионала. В то же время интересно, что эта переменная не связана с наличием у самого студента этого опыта работы.

Блок вопросов о репутации имел целью выявить отношение студентов-юристов к репутации сообщества, частью которого они собираются стать. Так, почти две трети студентов (63%) предпочтут не работать с человеком, который нарушает профессиональные этические нормы. Примерно столько же студентов (66%) не считают профессию юриста образцом честного и этичного профессионального поведения, а 60% студентов уверены, что мнение коллег для юриста не имеет большой значимости. Эти данные вступают в некоторое противоречие со стремлением самих студентов не работать с нечестными профессионалами. Ведь если бы от профессионала, нарушающего этические нормы, сразу же отворачивались все его коллеги, то с их мнением пришлось бы считаться. В ходе видеоинтервью министр юстиции РФ Александр Коновалов заметил, что всех, кто не соблюдает кодекс чести, ждёт то, что известно в профессиональных кругах как *infamia* — «смерть для своего будущего бизнеса, бесчестие, которое прекращает правосубъектность человека в определённом сегменте его общественной деятельности» (Александр Коновалов, видеоинтервью № 4). Тем не менее на практике механизм такого неформального контроля работает не всегда, и будущие профессионалы не очень верят в его воплощение, хотя сами лично были бы готовы такой контроль осуществлять.

Следующий блок вопросов должен был выяснить степень готовности студентов работать не ради денег, а ради общественного блага. Если единственным значимым фактором являются деньги, то и говорить о существовании особого «индивидуального контроля» неправильно, а анализ следует проводить только с точки зрения социально-экономической перспективы. Однако около 40% студентов в нашей выборке, безусловно, не вписывались бы в теорию рационального выбора. Так, 46% считают, что в обязанности

юриста должна входить бесплатная юридическая помощь, а 43% даже в рамках юридической профессии предпочли бы работу, дающую возможность помогать людям и приносить общественную пользу. Кроме того, 39% студентов не готовы отказаться от своей профессии, если найдут работу с более высоким уровнем заработной платы.

Эти данные подтверждают тезис о том, что деятельность профессионала не сводится к простому зарабатыванию денег. Чтобы стать профессионалом, нужно пройти долгий путь, и не все готовы пожертвовать проделанной работой ради денег. В одном интервью со студентом-юристом при обсуждении вопроса о работе на благо общества возник такой аргумент: *«Я потрачу пять лет на то, чтобы стать юристом, и не хочу после этого просто зарабатывать деньги... Хочется, чтобы тебя ценили, быть полезным и незаменимым, больше, чем каким-нибудь бизнесменом»* (интервью № 5, женщина, 2-й курс). В самом деле, если вспомнить концепции профессионализма, то вознаграждение за добросовестное исполнение «социального контракта» не сводится к экономической выгоде, но также включает уважение, авторитет и высокий статус, который может быть закреплён и юридически: судьи реально обладают большими привилегиями, чем простые граждане. Альтруизм профессионалов может объясняться стремлением заработать не только деньги, но и высокий статус. Внимание поэтому нужно обратить не столько на тех, кто готов работать на благо общества, сколько на тех, кто выбирает деньги. То, что 61% студентов готовы отказаться от своей профессии ради денег, говорит о возможности (в том случае, если эти люди не откажутся от профессии) появления на рынке труда профессионалов-бизнесменов.

О том, насколько велика доля потенциальных профессионалов-бизнесменов, можно судить и по блоку вопросов о цинизме (см. рис. 1): две трети студентов (66%) согласны с утверждением, что юристы зарабатывают на «лазейках» в законе; 29% утверждают, что в уголовном процессе важен вердикт, а не установление истины (интересно, что из тех, кто специализируется на уголовном праве, с этим утверждением не согласился никто); более трети студентов (38%) согласились бы работать на преступника (здесь имеется значимое отличие по полу: о такой готовности заявили половина юношей (49%) и чуть меньше трети (31%) девушек); почти половина студентов (46%) согласилась с тем, что честный юрист не сможет сделать карьеру, работая на государство.

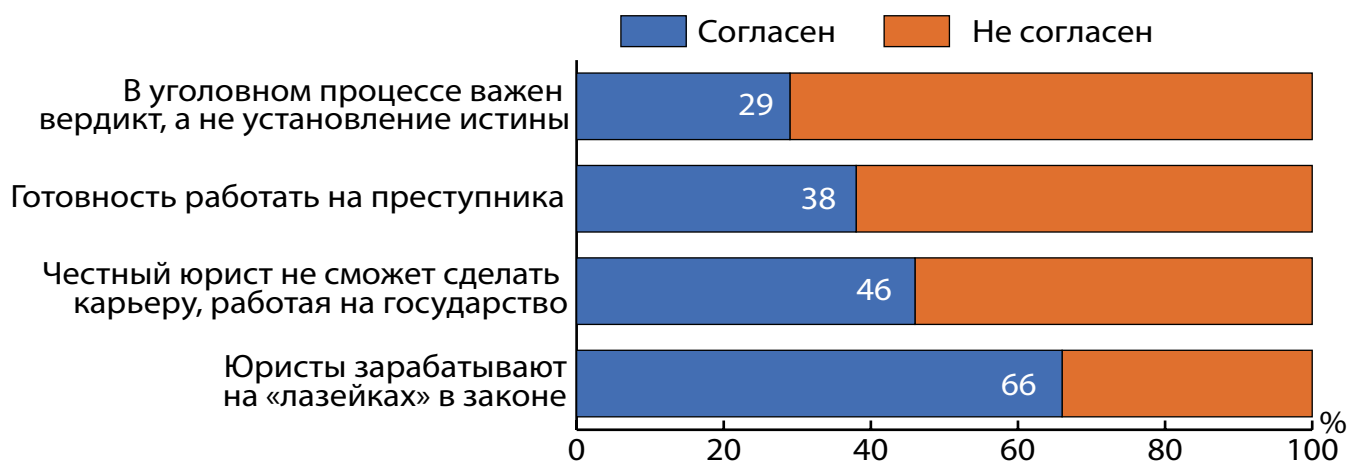


Рис. 1. Распределение ответов на вопрос о цинизме

Так или иначе, блок вопросов о цинизме продемонстрировал готовность некоторой части студентов нарушать профессиональную этику или моральные нормы.

Последний блок вопросов был призван установить, какие отношения с клиентами собираются строить будущие профессионалы. Как выяснилось, клиенты представляются юристам недоверчивыми: поч-

ти две трети студентов (61%) согласны с тем, что общество не доверяет юристам. Однако лишь чуть меньше четверти (22%) считают, что частный юрист должен думать прежде всего о своём доходе, а уже потом о выгоде клиента. Абсолютное большинство (82%) согласилось с тем, что к клиентам нужно относиться одинаково независимо от их дохода или социального статуса. За этими ответами, по всей видимости, стоят не только индивидуальные представления студентов, но и формальные нормы. Даже студенты, ответившие положительно на вопросы из блока «Цинизм», уже имеют определённые нормативные представления о том, как нужно вести себя с клиентом. Эти представления также согласуются и с общечеловеческой моралью. Как замечает в интервью один студент, *«ты просто должен помочь. У человека нет иного выхода, кроме как идти к юристу, у него нет твоих знаний и навыков... А у тебя такие знания есть, одно их наличие налагает на тебя ответственность»* (интервью № 8, мужчина, 4-й курс).

После предварительного анализа ценностей студентов-юристов можно сделать вывод о том, что вопрос об этике действительно актуален. У студентов нет единого нормативного шаблона, который давал бы чёткие и однозначные ответы на все вопросы. В то же время ценностные ориентации студентов не хаотичны и укладываются в определённую логику (альтруизм — эгоизм; вера в репутацию сообщества — недоверие к нему и т. д.).

Роль вуза в формировании профессиональных ценностей

Одна из главных задач нашего исследования — выяснение роли вуза в формировании профессиональных ценностей студентов. Сопоставление данных по трём вузам позволит увидеть, насколько велики вариации ценностей, какие ценности зависят непосредственно от вуза, а какие связаны с другими обстоятельствами.

На графике (см. рис. 2) видно, что ценности студентов трёх вузов значительно различаются между собой (иначе на карте соответствий вузы могли бы находиться рядом друг с другом). Условно можно выделить три соответствующие области ценностных ориентаций. Так, в РУДН студенты чаще говорят о том, что юристу нужно думать о личной выгоде, вердикт на суде важнее истины, а кроме того, они чаще выражают готовность работать на преступника.

Студенты РАП больше ориентируются на профессиональное сообщество, для них значимо мнение коллег, и они не стали бы общаться с человеком, нарушающим профессиональные нормы. Кроме того, у этих же студентов сильнее сформировано чувство профессиональной идентичности: у них был интерес к профессии до поступления в вуз, а также они убеждены, что профессия юриста лучше, чем профессия экономиста. Интересно, что подобные ценностные ориентиры оказались характерны для единственного профильного вуза.

А вот для студентов юридического факультета НИУ ВШЭ оказалась характерна совсем иная позиция. По вертикальной шкале их позиция оказалась близкой к нулю, тогда как по горизонтали вуз находится сильно правее, чем РАП и РУДН. Студенты-юристы из НИУ ВШЭ не имеют ни столь «циничной» позиции, как у РУДН, ни столь ценностно ориентированной позиции, как в РАП. Они чаще других чувствуют недоверие со стороны обычных граждан, соглашаются, что, работая на государство, нельзя оставаться честным, а также чаще рассматривают отказ от профессии в случае появления более выгодной работы. Впрочем, с выходом из профессии всё не так однозначно, и речь, скорее, нужно вести о сомнениях или о неопределённости. Полученные нами различия между студентами вузов могут объясняться большим числом факторов. НИУ ВШЭ не является профильным юридическим вузом, поэтому, вероятно, у студентов не возникло устойчивого положительного образа российских юристов, в то же время юридический факультет НИУ ВШЭ является бесплатным, что для студентов делает возможность отказа от профессии более дешёвым вариантом, чем в случае с РУДН.

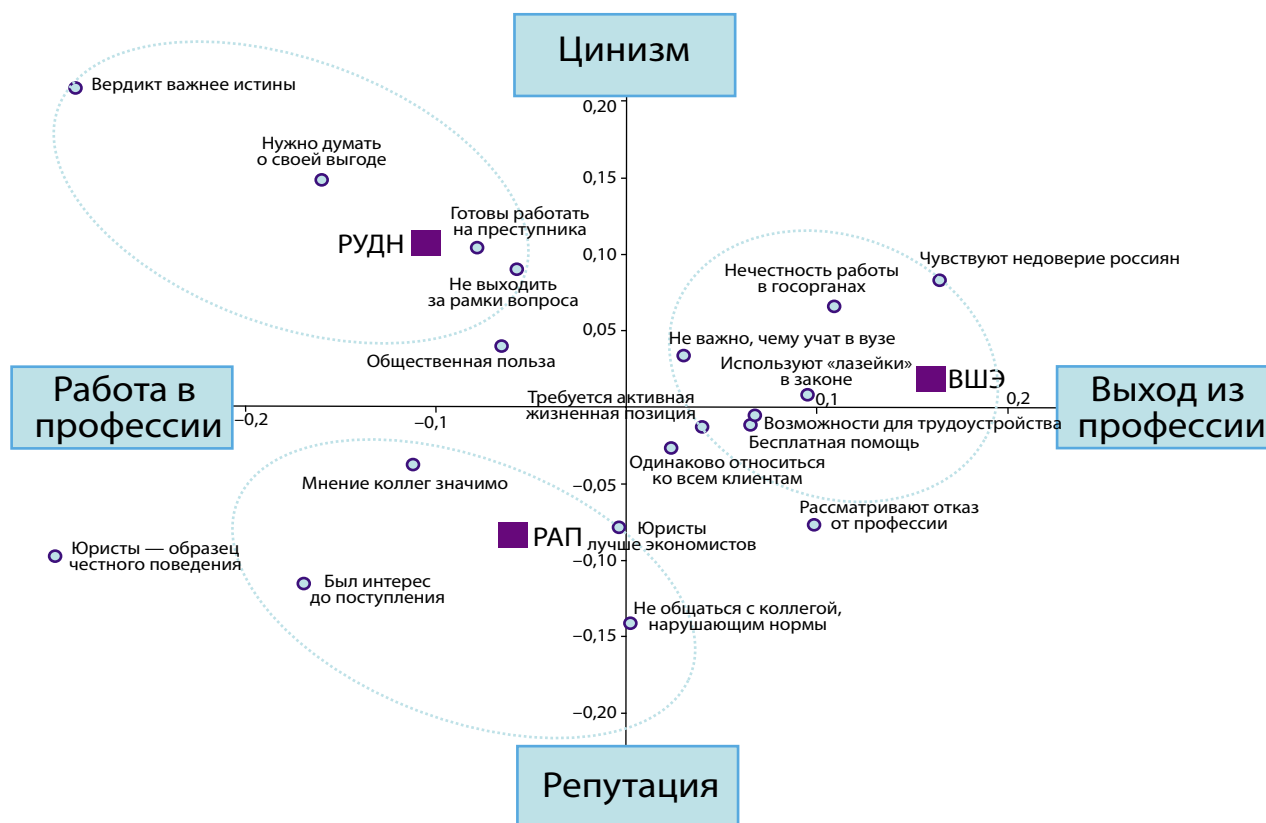


Рис. 2. Карта ценностных ориентаций студентов трёх вузов

Если вспомнить ценностный и неовеберианский подходы к профессионалам, то можно отметить, что ситуация в РАП вполне соответствует ценностному подходу (юрист, выполняющий общественно значимую функцию), тогда как положение дел в РУДН больше похоже на описание, предложенное неовеберианским подходом (юрист, удерживающий монополию). В то же время результаты анализа соответствий сложнее, поскольку предполагают учёт второй оси, связанной в данном случае с готовностью остаться в профессии. Для ВШЭ вертикальная ось ценностей не имеет значения (точка находится близко к оси), поскольку наибольший вклад вносит ось «Выход из профессии». Так как в нашем случае речь идёт ещё не о состоявшихся профессионалах, а о студентах, то следует говорить не только о том, каким профессионалом может стать студент, но и о том, хотел бы он в принципе остаться юристом. Если картина мира слишком противоречива и студент не готов занять ни одну из вышеназванных позиций, то, вполне вероятно, произойдёт смена профессии, тем более что многие студенты считают юридическое образование применимым для очень широкого спектра задач.

Эгоистические и альтруистические ценности студентов

Поиск универсальных типов, на которые можно было бы разделить студентов всех вузов, представляется очень важной задачей. Такая типология может помочь ответить на вопрос о динамике ценностей, а также сделать некоторые предсказания о том, какими профессионалами станут студенты-юристы после завершения обучения.

Выше мы показали, что студентов действительно можно разделить на эгоистов и альтруистов. Однако остаётся вопрос о том, что предопределяет попадание студента в ту или иную группу. Тест хи-квадрат показывает, что попадание в группу «Эгоисты» или «Альтруисты» не связано ни с полом, ни с возрастом, ни с курсом, ни с наличием опыта работы.

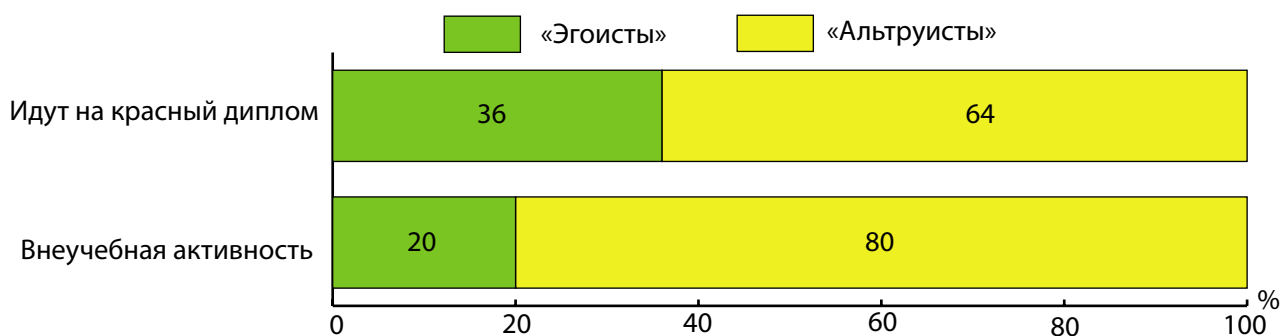


Рис. 3. Связь между включённостью студента в университетскую жизнь и его ценностями

Предопределяющие факторы попадания студентов в число «Альтруистов» — стремление получить красный диплом, а также активное участие во внеучебной деятельности (см. рис. 3). Общим между желанием получить красный диплом и внеучебной активностью, на наш взгляд, является необходимость глубокого погружения в университетскую среду, общения с другими студентами и преподавателями. Именно поэтому можно сделать важный вывод о том, что степень включённости студента в университетскую среду предопределяет его профессиональные ценности. Профессионалами становятся те, кто большую часть своего времени проводит в вузе, причём необязательно за учёбой.

Последним этапом нашего анализа должна стать проверка гипотезы 3 о том, что ценности студентов изменяются в зависимости от продолжительности обучения в университете.

Динамика развития профессиональных ценностей

Ключевым для нашего исследования является вопрос о трансформации ценностей студентов во время обучения. Выше мы уже выяснили, что некоторые ценности зависят от вуза, в котором учится студент. Важно узнать, меняются ли эти ценности со временем, иными словами, различаются ли ценности студентов младших и старших курсов.

Как показывает корреляционный анализ (см. табл. 5), студенты младших и старших курсов различаются лишь по трём переменным (№ 8, 10, 12), то есть оценкой значимости мнения коллег, готовностью отказаться от профессии и представлениями о зарплате юристов на «лазейках» в законодательстве. Старшекурсники чаще готовы отказаться от профессии в пользу более доходной работы, придают меньше значения мнению коллег по профессии и чаще соглашаются с тем, что юристы зарабатывают на «лазейках» в законодательстве.

Таблица 5

Корреляция курса обучения с ценностными ориентирами

	«Для юриста большую значимость имеет мнение коллег о его профессиональной компетенции»	«Я готов отказаться от выбранной профессии, если найду работу с более высоким уровнем зарплаты, но не по специальности»	«Юристы зарабатывают на “лазейках” в законодательстве»
Курс	- 0,179*	0,176*	0,127**

Примечания:

* Значимость на уровне 0,05.

** Значимость на уровне 0,01.

Поскольку за вопросом о мнении коллег скрывается отношение студентов к неформальному уровню контроля и готовность этот контроль производить, подобный вывод предсказывает появление в юри-

дическом сообществе большого количества нарушений профессиональной этики. Студенты-юристы не становятся эгоистичнее (члены выделенных нами кластеров в равной степени учатся на старших и младших курсах), но они перестают верить в репутацию своего сообщества. Как замечает в интервью один из респондентов, «ничего не мешает юристу делать то, о чём никто никогда не узнает. А если и узнают, скорее всего, сделают вид, что не заметили, поскольку все так делают» (интервью № 6, мужчина, 4-й курс).

Определив и оценив основные закономерности, полученные в ходе нашего исследования, вернёмся непосредственно к тем исследовательским вопросам, которые ставились в начале нашей работы.

Заключение: каких юристов готовят российские вузы?

В данном исследовании мы определили основные социальные механизмы, которые побуждают студентов к нарушению или соблюдению этических правил профессии. Исходя из нашей предпосылки о том, что вузы формируют индивидуальный уровень профессионального контроля, мы рассмотрели отношение студентов к различным наборам ценностей, а также факторы, способные влиять на это отношение.

«Альтруисты» и «Эгоисты» встречаются во всех трёх рассматриваемых нами вузах, что говорит о том, что студенты-юристы везде сталкиваются с проблемой выбора между личной выгодой и профессиональной ответственностью и имеют различные взгляды на профессиональную этику (*гипотеза 1*).

Согласно нашим выводам, юридический факультет, безусловно, играет важную роль в формировании профессиональных ценностей. Анализ соответствий показал, что между ценностями студентов различных вузов есть существенные различия (*гипотеза 2*): студенты-юристы РУДН, РАП и ВШЭ соответственно ориентируются на эгоистические ценности, репутацию внутри сообщества или же рассматривают возможность выхода из профессии.

Впрочем, влияние вуза на профессиональную социализацию несколько ограничено. Так, по отношению к большинству ценностей студенты младших и старших курсов не различаются между собой (*гипотеза 3*). Однако мы установили, что к последнему курсу у большего числа студентов формируется негативный образ профессии юриста (как дельца или обманщика). Хотя студенты-старшекурсники не становятся более эгоистичными, они чаще оценивают роль репутации в профессии юриста как невысокую. Это даёт основания полагать, что неформальный уровень контроля в сообществе юристов развит достаточно слабо (поскольку большинство из них уверены в нечестности своего сообщества). Возможно, речь идёт о «самосбывающемся пророчестве»: студенты считают, что юристы часто действуют нечестно, поэтому не придают значения нарушениям коллег (то есть не осуществляют неформальный контроль), что, в свою очередь, даёт возможность нарушать правила «Эгоистам». Хотя эту гипотезу необходимо проверить, проведя исследование непосредственно в профессиональной среде, уже сейчас можно сказать, что образ «антиюриста» играет значимую роль.

Для юридических факультетов было бы полезным выработать некоторую единую стратегию формирования у своих студентов если не позитивного, то, как минимум, сбалансированного образа профессии. При этом данную проблему не решить введением новой дисциплины под названием «Место юриста в современной России», поскольку образ профессии всегда создаётся «между строк». Формирование образа профессии должно входить в «скрытый учебный план», хотя нужно признать, что не одни лишь вузы формируют представления студентов о том сообществе, частью которого они намерены стать.

Ещё один важный вывод касается причин разделения студентов на тех, кто стремится к зарабатыванию денег, и тех, кто готов служить обществу, зарабатывая репутацию. Как выяснилось, значимым

фактором является внеучебная активность студента, а также его стремление учиться на «отлично». Здесь мы снова сталкиваемся с тем, что на формирование профессиональных ценностей влияют не столько учебные дисциплины (специализация редко была связана с ценностями студентов), сколько включённость студента в университетскую среду (*гипотеза 4*). Если студент много времени проводит в стенах своего факультета, то более вероятно, что он примет профессиональную этику, сформирует относительно позитивный образ профессии и будет готов работать преимущественно на репутацию, а не за деньги. Можно, конечно, предположить, что имеет место обратная зависимость: те студенты, которые уже любят свою профессию, стремятся проводить в университете больше времени. Однако с учётом собранных качественных данных, а также данных некоторых зарубежных исследований [Freidson 1986] мы можем утверждать, что именно университетская среда оказывает влияние на формирование профессиональных ценностей. Принимая это во внимание, юридическим факультетам (и вузам в целом) следует прилагать усилия для формирования среды, которая бы притягивала к себе студентов и преподавателей и способствовала укреплению позитивных ценностей.

Развитие данного исследования возможно в нескольких направлениях. Разумным шагом может стать изучение непосредственно профессиональных групп и определение роли неформального контроля, а также того, какое влияние оказали на профессионалов закономерности, выявленные на этапе профессиональной социализации в вузе. Картину дополнит изучение формального уровня контроля, обнаруживающего себя в нормах и санкциях, которые применяются (или не применяются) к профессионалам, нарушающим правила. Нам представляется возможным использовать похожий инструментарий и для исследования других профессиональных групп (например, врачей). Наконец, можно просто расширить собранный нами эмпирический материал, дополнив его данными из других вузов, или провести опрос студентов в несколько волн. В этом случае мы получим несколько новых кейсов, хотя общие закономерности, скорее всего, останутся прежними. Так или иначе, данная работа может служить отправным пунктом для дальнейшего развития исследований профессионального сообщества российских юристов.

Приложение

Анкета

1. Пол:

- 1) Мужской
- 2) Женский

2. Сколько полных лет Вам исполнилось? _____ лет

3. В каком вузе Вы учитесь? _____

4. Ваш вуз находится в том же населённом пункте, что и Ваша школа?

- 1) Да
- 2) Нет

5. Укажите курс юридического факультета, на котором Вы учитесь: _____

6. По какой специальности вы учитесь? (Если есть разделение) _____

7. Укажите отрасль права, с которой Вы хотели бы связать свою профессиональную карьеру?

8. Участвовали ли Вы во внеучебных мероприятиях своего вуза (КВН, интеллектуальные игры, танцы, театр и т. д.):

- 1) Да, активно участвую
- 2) Да, иногда участвую
- 3) Нет

9. Сколько баллов по ЕГЭ Вы набрали? (Если писали) _____ баллов из _____ максимально возможных при поступлении.

10. Оцените по 4-балльной шкале Ваше отношение к каждому из суждений: (1 — абсолютно не согласен; 4 — абсолютно согласен)

№ тезиса	Тезис	Абсолютно не согласен	Скорее не согласен	Скорее согласен	Абсолютно согласен
1.	«Юридическое образование даёт широкий спектр возможностей для трудоустройства, в том числе и не по специальности»	1	2	3	4
2.	«Юридическая профессия требует активной жизненной позиции, в частности интереса к общественной и политической ситуации»	1	2	3	4
3.	«Считаю, что образование юриста лучше, чем образование экономиста»	1	2	3	4
4.	«Интерес к юридической профессии появился у меня задолго до поступления в университет»	1	2	3	4
5.	«Для юриста не очень важно, что он учил в университете, поскольку основные знания и навыки он получает на месте работы»	1	2	3	4
6.	«Если мой коллега по профессии регулярно нарушает профессиональные этические нормы, то я предпочту не работать с ним»	1	2	3	4
7.	«Профессия юриста в России — образец честного, законопослушного и этичного профессионального поведения»	1	2	3	4
8.	«Для юриста большую значимость имеет мнение коллег о его профессиональной компетенции»	1	2	3	4
9.	«Оказание добровольной бесплатной юридической помощи по гражданским и уголовным делам гражданам, которые не могут её оплатить, входит в профессиональные обязанности частного адвоката»	1	2	3	4
10.	«Я готов отказаться от выбранной профессии, если найду работу с более высоким уровнем зарплаты, но не по специальности»	1	2	3	4
11.	«Я предпочёл бы работу, дающую возможность помогать людям и приносить общественную пользу, более высокооплачиваемой работе на коммерческую организацию»	1	2	3	4
12.	«Юристы зарабатывают на “лазейках” в законодательстве»	1	2	3	4
13.	«Честный юрист не сможет сделать карьеру, работая в государственных органах»	1	2	3	4
14.	«В уголовном процессе важен вердикт, а не установление истины»	1	2	3	4
15.	«Если состоятельный человек, пользующийся репутацией преступника, попросит меня за очень большие деньги стать его адвокатом, я соглашусь»	1	2	3	4

16.	«Россияне, не имеющие юридического образования, часто относятся к юристам с недоверием»	1	2	3	4
17.	«Юрист не должен выходить за рамки задаваемого клиентом вопроса»	1	2	3	4
18.	«Частный юрист должен в первую очередь думать о своём доходе, а уже потом — о выгоде клиента»	1	2	3	4
19.	«Юрист должен относиться ко всем клиентам на равных независимо от их материального положения, социального статуса, образования и т. д.»	1	2	3	4

11. Скажите, за счёт каких источников дохода Вы в основном живёте:

- 1) Меня полностью содержат родители (родственники)
- 2) В основном за счёт родителей (родственников) и ещё подрабатываю
- 3) Я работаю и живу в основном на заработанные деньги, но иногда мне помогают родители (родственники)
- 4) Я работаю и живу только на самостоятельно заработанные деньги
- 5) Другое

12. Живёте ли Вы сейчас с родителями (родственниками)?

- 1) Да
- 2) Нет

13. Нацелены ли Вы на получение красного диплома?

- 1) Да
- 2) Нет

14. Бывали ли у Вас академические задолженности (допсессии)?

- 1) Да
- 2) Нет

15. Вы уже работали по специальности?

- 1) Да, более 1 года
- 2) Да, более 3 месяцев, но менее 1 года
- 3) Да, менее 3 месяцев
- 4) Нет

15.2. Если Вы уже работали по специальности, укажите, где именно и на какой должности Вы работали: _____

16. Есть ли среди членов Вашей семьи юристы?

- 1) Да
- 2) Нет

Литература

- Абрамов Р. 2005. Корпоративная социальная ответственность как пример организационного изоморфизма в условиях глобализации. *Журнал исследований социальной политики*. 3 (3): 327–347.
- Абрамов Р. 2007. Парадоксы кренденциализма и динамика современного профессионализма. В кн.: Ярская-Смирнова Е. (ред.). *Профессии.doc. Социальные трансформации профессионализма: взгляды снаружи и изнутри*. М.: ООО «Вариант»; ЦСПГИ; 30–40.
- Бурдьё П. 2005. *Социальное пространство поля и практики*. М.: Институт экспериментальной социологии; СПб.: Алетейя.
- Волков В. et al. 2012. *Российские судьи как профессиональная группа. Социологическое исследование*. СПб.: ИПП.
- Воронков В. 2004. Этот безумный, безумный, безумный количественный мир. *Неприкосновенный запас*. 35: 23–26.
- Грановеттер М. 2002. Экономическое действие и социальная структура: проблема укоренённости. *Экономическая социология*. 3 (3): 44–58 . URL: http://ecsoc.hse.ru/data/812/586/1234/ecsoc_t3_n3.pdf
- Константиновский Д. Л. 2003. Самоопределение или адаптация? *Мир России*. 12 (2): 123–143.
- Левада Ю. 2011. Игровые структуры в системах социального действия. В кн.: Левада Т. В. (сост.). *Памяти Юрия Александровича Левады*. М.: Издатель Карпов Е.В.; 381–408.
- Левитт С., Дабнер С. 2007. *Фрикономика. Мнение экономиста-диссидента о неожиданных связях между событиями и явлениями*. М.: ООО «Изд. дом “Вильямс”».
- Мишина Е. 2010а (сост.). *Каково это — быть юристом?* М.: Фонд «Либеральная миссия».
- Мишина Е. 2010б. Многоликие российские юристы. В кн.: Мишина Е. (сост.). *Каково это — быть юристом?* М.: Фонд «Либеральная миссия»; 6–24.
- Радаев В. 2003. *Социология рынков: к формированию нового направления*. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Романов П., Ярская-Смирнова Е. 2009. Мир профессий — пересмотр аналитических перспектив. *Социологические исследования*. 8: 25–35.
- Романов П. В., Ярская-Смирнова Е. Р. 2007. Три типа знания в социологии профессий. В сб.: Мансуров В. А. (ред.). *Социальная динамика и трансформация профессиональных групп в современном обществе*. М.: Издательство Института социологии РАН; 12–32.
- Руднев В. Н. 2009. *Культура и речевой этикет работника правовой системы. Учебно-методическое пособие*. М.: РАП; Эксмо.
- Саггс Г. 2012. *Величие Вавилона. История древней цивилизации Междуречья*. М.: Центрполиграф.
- Страус А., Корбин Дж. 2001. *Основы качественного исследования: обоснованная теория, процедуры и техники*. М.: Эдиториал УРСС.

- Фуко М. 1999. *Надзирать и наказывать. Рождение тюрьмы*. М.: Ad Marginem.
- Чередниченко Г. 2011. Образовательные и профессиональные траектории рабочей молодёжи. *Социологические исследования*. 9: 101–110.
- Чирикова А. 1997. Человек больше богатства (этическое измерение лидеров российского предпринимательства). *Социологические исследования*. 11: 78–90.
- Шафир М. 2009. Анализ соответствий: представление метода. *Социология. Методология, методы, математическое моделирование*. 28: 29–44.
- Яковлев А. 2008. Правовые институты в России в 2000–2007 годах: взгляд со стороны бизнеса. *Общественные науки и современность*. 4: 21–37.
- Ярская-Смирнова Е., Романов П. 2007. *Профессии.doc. Социальные трансформации профессионализма: взгляды снаружи, взгляды изнутри*. М.: ООО «Вариант»; ЦСПГИ.
- Ярская-Смирнова Е., Романов П. 2011. *Антропология профессии, или Посторонним вход разрешён*. М.: ООО «Вариант»; ЦСПГИ.
- Abbott A. 1983. Professional Ethics. *The American Journal of Sociology*. 88 (5): 855–885.
- Abbott A. 1993. The Sociology of Work and Occupations. *Annual Review of Sociology*. 19: 187–209.
- Alexander J. 1994. Judges' Self-Interest and Procedural Rules: Comment on Macey. *The Journal of Legal Studies*. 23 (1): 647–665.
- Anyon J. 1980. Social Class and the Hidden Curriculum of Work. *Journal of Education*. 162 (1): 67–92.
- Atria F. 1999. Legal Reasoning and Legal Theory Revisited. *Law and Philosophy*. 18 (5): 537–577.
- Bear J. 1961. Survey of the Legal Profession — Workmen's Compensation and the Lawyer. *Columbia Law Review*. 51 (8): 965–976.
- Beggs J., Dean K. 2007. Legislated Ethics or Ethics Education?: Faculty Views in the Post-Enron Era. *Journal of Business Ethics*. 71 (1): 15–37.
- Brante T. 1988. Sociological Approaches to the Professions. *Acta Sociologica*. 31 (2): 119–142.
- Conwell C., Sutherland E. 1956. *The Professional Thief: By a Professional Thief*. Chicago: University of Chicago Press.
- Cornelius N., Wallace J., Tassabehji R. 2007. An Analysis of Corporate Social Responsibility, Corporate Identity and Ethics Teaching in Business Schools. *Journal of Business Ethics*. 76 (1): 117–135.
- Dinovitzer R., Garth B. 2007. Lawyer Satisfaction in the Process of Structuring Legal Careers. *Law & Society Review*. 41 (1): 1–50.
- Erlanger S., Klegon D. 1978. Socialization Effects of Professional School: The Law School Experience and Student Orientations to Public Interest Concerns. *Law & Society Review*. 13 (1): 11–35.

- Evetts J. 2003. The Sociological Analysis of Professionalism: Occupational Change in the Modern World. *International Sociology*. 18 (2): 395–415.
- Evetts J. 2006. The Short Note: The Sociology of Professional Groups. *New Directions. Current Sociology*. 54 (1): 133–143.
- Freidson E. 1986. Knowledge and the Practice of Sociology. *Sociological Forum*. 1 (4): 684–700.
- Freidson E. 1988. *Formal Knowledge, Power and Profession. Professional Powers*. Chicago: University of Chicago Press.
- Freshwater D. 2007. Reading Mixed Methods Research: Contexts for Criticism. *Journal of Mixed Methods Research*. 1 (2): 134–146.
- Fried Ch. 1976. The Lawyer as Friend: The Moral Foundations of the Lawyer-Client Relation. *The Yale Law Journal*. 85 (8): 1060–1089.
- Gerring J. 2004. What Is a Case Study and What Is It Good for. *The American Political Science Review*. 98 (2): 341–354.
- Goodrich P. 1984. Law and Language: An Historical and Critical Introduction. *Journal of Law and Society*. 11 (2): 173–206.
- Harrison R. 2013. Using Mixed Methods Designs in the Journal of Business Research, 1990–2010. *Journal of Business Research*. 66 (11): 2153–2162.
- Jick T. 1979. Mixing Qualitative and Quantitative Methods: Triangulation in Action. *Administrative Science Quarterly*. 24: 602–611.
- Johnson E. 1981. Lawyers' Choice: A Theoretical Appraisal of Litigation Investment Decisions. *Law & Society Review*. 15 (3/4): 567–610.
- Johnson R., Onwuegbuzie A. 2004. Mixed Methods Research: A Research Paradigm Whose Time Has Come. *Educational Researcher*. 33 (7): 14–26.
- Kaarbo J., Beasley R. 1999. A Practical Guide to the Comparative Case Study Method in Political Psychology. *Political Psychology*. 20 (2): 369–391.
- Larkin G. 1983. *Occupational Monopoly and Modern Medicine*. London: Tavistock.
- Larson M. 1977. *The Rise of Professionalism: A Sociological Analysis*. Berkeley: University of California Press.
- Lorti D. 1975. *Schoolteacher: The Sociological Study*. Chicago: University of Chicago Press.
- Maclean R. 2010. First-year Law Students' Construction of Professional Identity through Writing. *Discourse Studies*. 12: 177–195.
- Mertz E. 1994. Legal Language: Pragmatics, Poetics, and Social Power. *Annual Review of Anthropology*. 23: 435–455.

- Mertz E. 2007. *The Language of Law School: Learning to «Think» like a Lawyer*. Oxford: Oxford University Press.
- Mindes M., Acock A. 1982. Trickster, Hero, Helper: A Report on the Lawyer Image. *American Bar Foundation Research Journal*. 7 (1): 177–233.
- Ostlund U. et al. 2011. Qualitative and Quantitative Research within Mixed Method Research Designs: A Methodological Review. *International Journal of Nursing Studies*. 48: 369–383.
- Overman S., Foss L. 1991. Professional Ethics: An Empirical Test of the «Separatist Thesis». *Journal of Public Administration Research and Theory: J-PART*. 1 (2): 131–146.
- Parker C., Evans A. 2007. *Inside Lawyers Ethics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Parsons T. 1939. The Professions and Social Structure. *Social Forces*. 17 (4): 457–467.
- Pepper S. 1985. The Lawyer's Amoral Ethical Role: A Defense, a Problem, and Some Possibilities. *American Bar Foundation Research Journal*. 11 (4): 613–635.
- Saks M. 1995. *Professions and the Public Interest: Medical Power, Altruism and Alternative Medicine*. London: Routledge; 153–162.
- Schleef D. 1997. Empty Ethics and Reasonable Responsibility: Vocabularies of Motive among Law and Business Students. *Law & Social Inquiry*. 22 (3): 619–650.
- Silver C., Cross F. 2000. What's Not to like about Being a Lawyer? *The Yale Law Journal*. 109 (6): 1443–1503.
- Tapp J., Levine F. 1974. Legal Socialization: Strategies for an Ethical Legality. *Stanford Law Review*. 27 (1): 1–72.
- Tashakkori A., Newman I. 2010. Quantitative and Qualitative Approaches to Research Investigation. *Journal of Mixed Methods Research*. 1: 514–520.
- Tavris C., Aronson E. 2007. *Mistakes Were Made (But Not by Me): Why We Justify Foolish Beliefs, Bad Decisions, and Hurtful Acts*. Orlando, FL: Harcourt, Inc.
- Vago S. 2000. *Law and Society*. 9th ed. Toronto: Pearson Education, Inc.; Prentice Hall.
- Weinstein J. 1972. On the Teaching of Legal Ethics. *Columbia Law Review*. 72 (3): 452–468.
- Weyrauch W. 1965. An Anthropological Study of the Legal Profession: Erwin O. Smigel, The Wall Street Lawyer. *University of Pennsylvania Law Review*. 113 (3): 478–484.
- Wilkinson M. 2001. Information Sources Used by Lawyers in Problem-Solving: An Empirical Exploration. *Library & Information Science Research*. 23: 257–276.

DEBUT STUDIES

A. Kazun

The Problem of Choice between Personal Benefit and Professional Responsibility in Lawyers Work: Development of Individual Level of Control

KAZUN, Anton —

Junior Research Fellow, International Center for the Study of Institutions and Development (CSID); MA Student, Faculty of Sociology, National Research University Higher School of Economics. Address: 4/2 Slavyanskaya Ploshchad', Moscow, Russian Federation, 103074.

Email: kazun.anton@gmail.com

Abstract

In practice, legal community often faces a dilemma: to follow personal interests or the rules prescribed by professional ethics. The contradiction inherent in the principle of professional work: on the one hand, lawyer is obliged to fulfill all wishes of the client; on the other hand, professional activity should be the main source of his income. A contradiction concerning time-consuming, remuneration, emotional involvement and other issues often arises between the interests of the client and the interests of professional. Final lawyer's choice depends on current forms of control: external (society), internal (colleagues) and individual (professional himself). Individual level of control is always crucial because it is quite difficult to evaluate the quality of lawyers work for clients or even colleagues. Formal, informal and individual levels of control are defined by different actors — the state, the professional community and law faculties, respectively. That is why it makes sense to start the analysis of problem of choice between self-interest and professional responsibility with law students. Using the strategy of mixed method we consider the process of professional values formation among law students of three different universities. Our analysis is based on questionnaire survey of 282 law students in three universities of Russia: Higher School of Economics,

People's Friendship University, and Russian Academy of Justice. Qualitative data part consists of 8 interviews with law students and 6 video interviews with the winners of the award "Lawyer of the Year" taken from the site of the "Lawyers Association of Russia". It is used to create research tools and to make interpretations of the results from quantitative data. The strategy of quantitative case-study allows us to draw a conclusion what the atmosphere within the university and the level of student's involvement in the university's life predetermine professional values, and hence the choice in favor of one or another variant of behavior. In addition, we found out that the majority of law students formed a negative image of the lawyer as a businessman or a deceiver by the last year of education. This fact gives grounds to assume that the informal level of control in the legal environment could be poorly developed because of the low initial expectations of young professionals.

Keywords: ethical choices; image of the profession; legal community; legal education; professional ethics; professional socialization; value orientation.

References

- Abbott A. (1993) The Sociology of Work and Occupations. *Annual Review of Sociology*, vol. 19, pp. 187–209.
- Abbott A. (1983) Professional Ethics. *The American Journal of Sociology*, vol. 88, no 5, pp. 855–885.

- Abramov R. (2005) Korporativnaya social'naya otvetstvennost' kak primer organizatsionnogo izomorfizma v usloviyakh globalizatsii [Corporate Social Responsibility as an Example of Institutional Isomorphism in the Context of Globalization]. *Zhurnal issledovaniy sotsial'noy politiki*, vol. 5, no 3, pp. 327–347 (in Russian).
- Abramov R. (2007) Paradoksy kredentsializma i dinamika sovremennogo professionalizma [Paradoxes of Credentialism and the Dynamics of Modern Professionalism], *Professii.doc. Social'nye transformatsii professionalizma: vzglyady snaruzhi i iznutri* [Professions.doc. Social Transformation of Professionalism: Views from Inside and Outside], Moscow: OOO "Variant", pp. 30–40 (in Russian).
- Alexander J. (1994) Judges' Self-Interest and Procedural Rules: Comment on Macey. *The Journal of Legal Studies*, vol. 23, no 1, pp. 647–665.
- Anyon J. (1980) Social Class and the Hidden Curriculum of Work. *Journal of Education*, no 162, pp. 67–92.
- Atria F. (1999) Legal Reasoning and Legal Theory Revisited. *Law and Philosophy*, vol. 18, no 5, pp. 537–577.
- Bear J. (1961) Survey of the Legal Profession — Workmen's Compensation and the Lawyer. *Columbia Law Review*, vol. 51, no 8, pp. 965–976
- Beggs J., Dean K. (2007) Legislated Ethics or Ethics Education? Faculty Views in the Post-Enron Era. *Journal of Business Ethics*, vol. 71, no 1, pp. 15–37.
- Bourdieu P. (2005) *Social'noe prostranstvo polya i praktiki* [The Social Space of Field and Practice], Saint Petersburg: Aleteyya (in Russian).
- Brante T. (1988) Sociological Approaches to the Professions. *Acta Sociologica*, vol. 31, no 2, pp. 119–142.
- Cherednychenko G. (2011) Obrazovatel'nye i professional'nye traektorii rabochey molodezhi [Educational and Professional Trajectories of Young Workers]. *Sotsiologicheskie issledovaniya*, no 9, pp. 101–110 (in Russian).
- Chirikova A. (1997) *Chelovek bol'she bogatstva (eticheskoe izmerenie liderov rossiyskogo predprinimatel'stva)* [Man is More Than Wealth (The Ethical Dimension of the Leaders of Russian Business)]. *Sotsiologicheskie issledovaniya*, no 11, pp. 78–90 (in Russian).
- Conwell C., Sutherland E. (1956) *The Professional Thief: By a Professional Thief*, Chicago: University of Chicago Press.
- Cornelius N., Wallace J., Tassabehji R. (2007) An Analysis of Corporate Social Responsibility, Corporate Identity and Ethics Teaching in Business Schools. *Journal of Business Ethics*, vol. 76, no 1, pp. 117–135.
- Dinovitzer R., Garth B. (2007) Lawyer Satisfaction in the Process of Structuring Legal Careers. *Law & Society Review*, vol. 41, no 1, pp. 1–50.
- Erlanger S., Klegon D. (1978) Socialization Effects of Professional School: The Law School Experience and Student Orientations to Public Interest Concerns. *Law & Society Review*, vol. 13, no 1, pp. 11–35.

- Evetts J. (2003) The Sociological Analysis of Professionalism: Occupational Change in the Modern World. *International Sociology*, vol. 18, no 2, pp. 395–415.
- Evetts J. (2006) The Short Note: The Sociology of Professional Groups. *New Directions. Current Sociology*, vol. 54, no 1, pp. 133–143.
- Foucault M. (1999) *Nadzirat' i nakazyvat'. Rozhdenie tyur'my* [Discipline and Punish: The Birth of the Prison], Moscow: Ad Marginem (in Russian).
- Freidson E. (1986) Knowledge and the Practice of Sociology. *Sociological Forum*, vol. 1, no 4, pp. 684–700.
- Freidson E. (1988) *Formal Knowledge, Power and Profession. Professional Powers*, Chicago: University of Chicago Press.
- Freshwater D. (2007) Reading Mixed Methods Research: Contexts for Criticism. *Journal of Mixed Methods Research*, vol. 1, no 2, pp. 134–146.
- Fried Ch. (1976) The Lawyer as Friend: The Moral Foundations of the Lawyer-Client Relation. *The Yale Law Journal*, vol. 85, no 8, pp. 1060–1089.
- Gerring J. (2004) What Is a Case Study and What Is It Good for. *The American Political Science Review*, vol. 98, no 2, pp. 341–354.
- Goodrich P. (1984) Law and Language: An Historical and Critical Introduction. *Journal of Law and Society*, vol. 11, no 2, pp. 173–206.
- Granovetter M. (2002). Ekonomicheskoe deystvie i social'naya struktura: problema ukorenennosti [Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness]. *Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 3, no 3, pp. 44–58. Available at: http://ecsoc.hse.ru/data/812/586/1234/ecsoc_t3_n3.pdf (accessed 2 October 2013) (in Russian).
- Harrison R. (2013) Using mixed methods designs in the Journal of Business Research, 1990–2010. *Journal of Business Research*, vol. 66, no 11, pp. 2153–2162.
- Jick T. (1979) Mixing Qualitative and Quantitative Methods: Triangulation in Action. *Administrative Science Quarterly*, vol. 24, pp. 602–611.
- Johnson E. (1981) Lawyers' Choice: A Theoretical Appraisal of Litigation Investment Decisions. *Law & Society Review*, vol. 15, no 3/4, pp. 567–610.
- Johnson R., Onwuegbuzie A. (2004) Mixed Methods Research: A Research Paradigm Whose Time Has Come. *Educational Researcher*, vol. 33, no 7, pp. 14–26.
- Kaarbo J., Beasley R. (1999) A Practical Guide to the Comparative Case Study Method in Political Psychology. *Political Psychology*, vol. 20, no 2, pp. 369–391.
- Konstantinovskiy D. (2003) Samoopredelenie ili adaptatsiya? [Self-determination or Adaptation?]. *Mir Rossii*, vol. 12, no 2, pp. 123–143 (in Russian).
- Larkin G. (1983) *Occupational Monopoly and Modern Medicine*, London: Tavistock.

- Larson M. (1977) *The Rise of Professionalism: A Sociological Analysis*, Berkeley: University of California Press.
- Levada Yu. (2011) Igrovye struktury v sistemakh social'nogo deystviya [Game Structures in the Systems of Social Action]. *Pamyati Yuriya Aleksandrovicha Levady* [In Memory of Yuri Aleksandrovich Levada] (ed. T. Levada), Moscow: Karpov E. V. Publisher, pp. 381–408 (in Russian).
- Levitt St., Dubner St. (2007) *Friconomika. Mnenie ekonomista-dissidenta o neozhidannykh svyazyakh mezhdusobytyami i yavleniyami* [Freakonomics: A Rogue Economist Explores the Hidden Side of Everything William Morrow], Moscow: Vil'yams Publisher (in Russian).
- Lort D. (1975) *Schoolteacher: The Sociological Study*, Chicago: University of Chicago Press.
- Maclean R. (2010) First-year Law Students' Construction of Professional Identity through Writing. *Discourse Studies*, vol. 12, pp. 177–195.
- Mertz E. (1994) Legal Language: Pragmatics, Poetics, and Social Power. *Annual Review of Anthropology*, vol. 23, pp. 435–455.
- Mertz E. (2007) *The Language of Law School: Learning to "Think" Like a Lawyer*, Oxford: Oxford University Press.
- Mindes M., Acock A. (1982) Trickster, Hero, Helper: A Report on the Lawyer Image. *American Bar Foundation Research Journal*, vol. 7, no 1, pp. 177–233.
- Mishina E. (2010a) *Kakovo eto — byt' yuristom?* [What is It to Be a Lawyer?], Moscow: Fond "Liberal Mission" (in Russian).
- Mishina E. (2010b) *Mnogolikiye rossiyskie yuristy* [Many Faces of Russian Lawyers]. *Kakovo eto — byt' yuristom?* [What is It to Be a Lawyer?], Moscow: Fond "Liberal Mission, pp. 6–24. (in Russian)
- Ostlund U., Kidd L., Wengstrom Y., Rowa-Dewar N. (2011) Qualitative and Quantitative Research within Mixed Method Research Designs: A Methodological Review. *International Journal of Nursing Studies*, vol. 48, pp. 369–383.
- Overman S., Foss L. (1991) Professional Ethics: An Empirical Test of the "Separatist Thesis". *Journal of Public Administration Research and Theory: J-PART*, vol. 1, no 2, pp. 131–146.
- Parker C., Evans A. (2007) *Inside Lawyers Ethics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Parsons T. (1939) The Professions and Social Structure. *Social Forces*, vol. 17, no 4, pp. 457–467.
- Pepper S. (1985) The Lawyer's Amoral Ethical Role: A Defense, A Problem, and Some Possibilities. *American Bar Foundation Research Journal*, vol. 11, no 4, pp. 613–635.
- Radaev V. (2005) *Sotsiologiya rynkov: k formirovaniyu novogo napravleniya* [Sociology of Markets: Toward a New Research Perspective], Moscow: HSE Publishing House (in Russian).
- Romanov P., Yarskaya-Smirnova E. (2007) *Tri tipa znaniya v sotsiologii professiy. Social'naya dinamika i transformatsiya professional'nykh grupp v sovremennom obshchestve* [Three Types of Knowledge in

Sociology of Professions. Social Dynamics and Transformation of Professional Groups in Modern Society], Moscow: Institute of Sociology RAS, pp. 12–32 (in Russian).

Romanov P., Yarskaya-Smirnova E. (2009) *Mir professiy — peresmotr analiticheskikh perspektiv* [The World of Professions — Reinterpretation of Analytical Perspectives]. *Sotsiologicheskie issledovaniya*, vol. 8, pp. 25–35 (in Russian).

Rudnev V. (2009) *Kul'tura i rechevoy etiket rabotnika pravovoy sistemy: Uchebno-metodicheskoe posobie* [Culture and Speech Etiquette of Employee in Legal System: Training Manual], Moscow: RAP, Eksmo (in Russian).

Saggs G. (2012) *Velichie Vavilona. Istorija drevnej civilizacii Mezhdurech'ja* [The Greatness of Babylon. History of Ancient Mesopotamian Civilization], Moscow: Centrpoligraf (in Russian).

Saks M. (1995) *Professions and the Public Interest: Medical Power, Altruism and Alternative Medicine*, London: Routledge, pp. 153–162.

Schleef D. (1997) Empty Ethics and Reasonable Responsibility: Vocabularies of Motive among Law and Business Students. *Law & Social Inquiry*, vol. 22, no 3, pp. 619–650.

Shafir M. (2009) *Analiz sootvetstviy: predstavlenie metoda* [Correspondence Analysis: Presentation of the Method]. *Sotsiologiya: metodologiya, metody i matematicheskoe modelirovanie*, no 28, pp. 29–44 (in Russian).

Silver C., Cross F. (2000) What's Not to Like about Being a Lawyer? *The Yale Law Journal*, vol. 109, no 6, pp. 1443–1503.

Strauss A., Corbin J. (2001) *Osnovy kachestvennogo issledovaniya: obosnovannaya teoriya, procedury i tekhniki* [Basics of Qualitative Research: Grounded Theory Procedures and Techniques], Moscow: Editorial URSS (in Russian).

Tapp J., Levine F. (1974) Legal Socialization: Strategies for an Ethical Legality. *Stanford Law Review*, vol. 27, no 1, pp. 1–72.

Tashakkori A., Newman I. (2010) Quantitative and qualitative approaches to research investigation. *Journal of Mixed Methods Research*, vol. 1, pp. 514–520.

Tavris C., Aronson E. (2007) *Mistakes were Made (but not by Me) Why We Justify Foolish Beliefs, Bad Decisions, and Hurtful Acts*, Orlando, FL: Harcourt, Inc.

Vago S. (2000) *Law and Society*. 9th ed., Toronto: Pearson Education, Inc.; Prentice Hall.

Volkov V., Dzmityrieva A., Pozdnyakov M., Titaev K. (2012) *Rossiyskie sud'i kak professional'naya gruppya. Sotsiologicheskoe issledovanie* [Russian Judges as a Professional Group. Sociological Research], Saint Petersburg: IPP (in Russian).

Voronkov V. (2004) Etot bezumny, bezumny, bezumny kolichestvenny mir [This Mad, Mad, Mad Quantitative Word]. *Neprikosnovenny zapas*, no 35, pp. 23–26 (in Russian).

Weinstein J. (1972) On the Teaching of Legal Ethics. *Columbia Law Review*, vol. 72, no 3, pp. 452–468.

- Weyrauch W. (1965) An Anthropological Study of the Legal Profession: Erwin O. Smigel, The Wall Street Lawyer. *University of Pennsylvania Law Review*, vol. 113, no 3, pp. 478–484.
- Wilkinson M. (2001) Information Sources Used by Lawyers in Problem-solving: An Empirical Exploration. *Library & Information Science Research*, vol. 23, pp. 257–276.
- Yakovlev A. (2008) Pravovye instituty v Rossii v 2000–2007 godakh: vzglyad so storony biznesa [Legal Institutions in Russia, 2000–2007: A View from Business Perspective]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost'*, no 4, pp. 21–37 (in Russian).
- Yarskaya-Smirnova E., Romanov P. (2007) *Professii.doc. Social'nye transformatsii professionalizma: vzglyady snaruzhi i iznutri* [Professions.doc. Social Transformation of Professionalism: Views from Inside and Outside], Moscow: OOO “Variant” (in Russian).
- Yarskaya-Smirnova E., Romanov P. (2011) *Antropologiya professii, ili Postoronnim vkhod razreshen* [Anthropology of Profession, or Unauthorized Entry is Permitted], Moscow: OOO “Variant”; CSPGI (in Russian).

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ОБЗОРЫ

А. В. Дмитриева

Как на самом деле работает закон: новая социология права в России¹



ДМИТРИЕВА Арина Викторовна — научный сотрудник Института проблем правоприменения при Европейском университете в Санкт-Петербурге.
Адрес: 191187, Россия, г. Санкт-Петербург, ул. Гагаринская, д. 3.

Email: admitrieva@eu.spb.ru

Данная статья посвящена социологическому повороту в исследованиях права в России. Социология права в России как дисциплина со своими теоретическими концепциями и методами научного познания начала оформляться совсем недавно, в том числе благодаря деятельности Института проблем правоприменения (ИПП), созданного при Европейском университете в Санкт-Петербурге в 2009 г. Основная цель ИПП — содействие через академические и прикладные исследования реформе правоприменения и утверждению принципа верховенства права в России. Главным образом исследования выполняются сотрудниками ИПП в рамках традиции, известной как социальные исследования права, которая шире социологии права и опирается на достижения смежных дисциплин, например, экономической социологии, новой институциональной экономики, права и экономики, политической науки. В данной работе рассматриваются четыре направления исследований права и общества. В рамках первого из них обсуждаются внеправовые факторы систематических уклонов, наблюдаемых в решениях судов общей юрисдикции и арбитражных судов. Второе направление посвящено социологическим исследованиям профессионального сообщества судей. Третье направление нацелено на объяснение обвинительных уклонов в уголовных процессах с помощью институциональной перспективы. Четвёртая область исследований охватывает проблемы регулирования авторских прав в России, приобретающих особую остроту в условиях стремительного развития интернет-технологий. На примере четырёх исследовательских проектов автор статьи демонстрирует, как социологи ставят под вопрос автономность правовой сферы и рассматривают её подверженность влиянию со стороны социального окружения, тем самым показывая «закон в действии» в конкретном обществе.

Ключевые слова: социология права; социология правоприменения; Институт проблем правоприменения; судебные решения; профессия судьи; авторское право.

Вводные замечания

У социологии права в России постепенно меняется идентичность. Будучи синтетической дисциплиной, которая изучает сферу взаимодействия права

¹ Английская версия текста была опубликована в специальном номере «Economic Sociology — The European Electronic Newsletter» (под ред. В. В. Радаева): Dmitriyeva A. 2012. How the Law Really Works: The New Sociology of Law in Russia. *Economic Sociology — The European Electronic Newsletter*. 13 (2): 13–20. URL: http://econsoc.mpifg.de/archive/econ_soc_13-2.pdf

и общества, она естественным образом зависит от эпистемологических традиций правоведения и социологии. Ранее исследования права и общества в России были частью юридических наук, в результате чего воспринимались главным образом как теоретическое направление. Теперь же у исследований права и общества появилось новое эмпирическое измерение, основанное на социологическом подходе и исследовательском методе познания, которое способствует их отнесению, скорее, к отрасли социологии, нежели к юриспруденции.

Социологически ориентированная область правовых исследований представлена последователями теории государства и права, которая, как правило, преподается на юридических факультетах в российских вузах. Её эквивалента в западных университетах просто не существует. Теория государства и права преимущественно изучает философские основы права со ссылкой на государственные правовые институты. Учебные пособия и другие работы по этой дисциплине в некоторой степени опираются на идеи первого поколения учёных, чьим предметом интереса были вопросы на стыке права и общества (Эмиль Дюркгейм и Макс Вебер), а также на рассуждения основателей социологии права — Евгения Эрлиха, Оливера Холмса-младшего, Роско Паунда и Льва Петражицкого. При этом вклад современных российских исследователей права в понимание того, как работает закон в конкретном обществе, весьма ограничен из-за их увлечённости построением теоретических концепций, слабо связанных с практическим действием законов.

В советское время теория государства и права была идеологически нагруженной дисциплиной, уделявшей мало внимания фактам, для изучения которых требуется применение социологических методов. Советские социологи, чья свобода задавать неудобные вопросы была ограничена, практически не развивали социологию права. По этой причине один из ведущих российских социологов Владимир Ядов отказался включить главу по социологии права в сборник обзорных работ, посвящённых различным отраслям российской социологии [Ядов 1998: 17].

В отличие от правоведов, рассматривающих право как самодостаточную систему со своей внутренней логикой и эволюцией, социологи ставят под сомнение автономию правовой сферы и анализируют её подверженность социальному влиянию извне. В фокусе внимания этих исследователей находятся социальное развитие правовых институтов, правовое поведение, правовая культура, юридические профессии, правоприменение, действие закона и другие релевантные темы. Социология права рассматривает правовую сферу через призму социологических концепций и с помощью методов социальных наук. Эмпирические социальные исследования права не предполагают рассуждений о природе права и его связи с обществом. Напротив, в них поднимаются конкретные вопросы относительно структуры правовых институтов и их функционирования, вступления различных социальных групп в конфликт с законом, социальных факторов законопослушного поведения и т. д. [Banakar 2009]. Постановка таких вопросов является основанием для возникновения множества эмпирических гипотез, которые могут быть апробированы с помощью социологических моделей.

Когда говорят о различии формальных и неформальных институтов, предполагается, что формальные институты включают писанные правила и законы [North 1990], выступающие точно определёнными, авторитетными и в то же время принудительными, внешними ограничительными рамками [Suchman, Edelman 1997]. В традиции социальных исследований права предпринимается попытка отойти от этого упрощённого взгляда и описать, как на самом деле действует правовая система, то есть продемонстрировать «закон в действии» (в отличие от «закона в книгах»). Несмотря на то что законы являются точно определёнными (формальными) правилами, их применение всегда носит неопределённый характер.

Социология права в современном понимании — достаточно новое для российской социологии направление, которое ещё далеко не всеми признается в качестве самостоятельной дисциплины со своим тео-

ретическим бэкграундом и корпусом эмпирических исследований. Следует отметить, что российские социологи демонстрируют заметные достижения в смежных сферах; например, в криминологических исследованиях и социологии девиантного поведения [Gilinski 2000].

Одним из недавних событий, способствующих подъёму новой социологии права в России, стало создание в 2009 г. Института проблем правоприменения (ИПП) при Европейском университете в Санкт-Петербурге. Миссией ИПП выступает содействие реформе правоприменения и утверждению принципа верховенства права в России через академические и прикладные исследования, а также посредством доведения до сведения широкой общественности их результатов с целью инициации общественных дебатов.

Исследовательская деятельность ИПП ведется главным образом в рамках традиции, известной как социальные исследования права, которая шире социологии права в строгом смысле и включает достижения смежных дисциплин, например, экономической социологии, новой институциональной экономики, права и экономики, политической науки и проч. Если в западной социологии традиция социальных исследований права занимает важное место в социальных науках, то в отечественной традиции она до недавнего времени отсутствовала вовсе. Проводя исследования и распространяя их результаты, ИПП формирует такую традицию в России и обогащает её новыми кейсами и данными. На основе масштабных и продолжительных исследований институт публикует аналитические записки, содержащие рекомендации в отношении стратегических решений в сферах судебной реформы, реформы института полиции и прочих вопросов регулирования². Кроме того, ИПП еженедельно публикует результаты исследований в ведущих газетах и на профессиональных интернет-порталах, ежегодно организует международные конференции по междисциплинарным исследованиям права и правоприменения в России, на которых выступают ведущие исследователи в области исследований права и общества, например Кэтрин Хендли (Kathryn Hendley), Питер Соломон (Peter Solomon), Хейзл Дженн (Hazel Genn), Даниэла Пиана (Daniela Piana) и др.

В этом небольшом обзоре будут рассмотрены четыре наиболее интересных направления исследований права и общества и продемонстрировано, как в подобных исследованиях можно объединять общественные интересы, уникальные эмпирические данные и социологическую науку.

Как суды принимают решения: исследование влияния внеправовых факторов на российские суды

Изучение уклонов в правосудии имеет длительную историю в англо-американской гуманитарной мысли и берёт начало в 1860-х гг. Учёные, занимающиеся вопросами уклонов в правосудии, в своих рассуждениях стремятся игнорировать сугубо правовую сторону юридических событий и процессов. Правосудие предполагает справедливое и беспристрастное применение закона в отношении разбираемого дела. В то же время желание найти «справедливое» решение часто сталкивается с подсознательными отклонениями. В западной литературе существуют десятки исследований, посвящённых различного рода уклонам в судебных решениях — в силу гендерных или расовых различий, например: [Schafran 1989; Ewick, Sibley 1998; Rose, Diamond 2008]. В России же до недавнего времени академические исследования в этой области отсутствовали, и имеются лишь экспертные оценки и умозрительные заключения по поводу того, что судьи по-разному ведут себя в отношении разных социальных групп.

Проводимое сотрудниками ИПП исследование решений в судах нацелено на получение эмпирически проверяемого знания об основных систематических уклонах, зашитых в процессы принятия решений в арбитражных судах и судах общей юрисдикции в России. Его ключевой задачей выступает объясне-

² Все аналитические записки и статьи опубликованы на сайте ИПП; см. URL: www.enforce.spb.ru

ние этих систематических уклонов с помощью набора факторов, отвечающих за результаты судопроизводства. Уклоны в правосудии могут порождаться разными типами судов, судебных дел, поведения и статусов участвующих сторон, различиями в принятии решений в зависимости от видов нарушений и т. д.

В исследовании используется методология смешанных методов (*mixed methods*). Наряду с количественным статистическим анализом решений судов проводятся экспертные интервью, которые помогают проверять и интерпретировать эмпирические результаты. Проект состоит из двух подпроектов. В рамках одного из них изучаются вердикты судов общей юрисдикции, а в рамках другого — решения арбитражных судов, выносимые в отношении споров экономического характера.

Количественный анализ основан на репрезентативной случайной выборке из 10 тыс. судебных решений по административным и уголовным делам, находящимся в свободном доступе в Интернете (и примерно, такого же количества судебных решений по экономическим спорам). Каждое судебное дело вручную кодировалось примерно по 60 содержательным переменным, которые были выбраны для проверки исследовательских гипотез по судопроизводству и его исходам. Если в случае сбора данных по решениям арбитражных судов не возникло никаких проблем и за исследуемый период (2006 г. — первая половина 2011 г.) была составлена база данных из 10 500 наблюдений, то при формировании соответствующей выборки решений в судах общей юрисдикции возникло множество сложностей. Несмотря на то что согласно существующему законодательству все судебные решения должны быть опубликованы, суды общей юрисдикции следуют этому правилу не в должной мере [Поздняков 2011].

К настоящему моменту завершён анализ пилотной базы данных за 2009 г. по делам в арбитражных судах. Именно арбитражным судам уделялось в данном исследовании особое внимание, поскольку они играют ведущую роль в создании надлежащих эффективных институциональных условий для ведения бизнеса, для улучшения дисциплины взаимодействия контрагентов особенно. Для того чтобы принудительный механизм в случае соблюдения контрактов работал эффективно, необходимы соответствующие формальные институты. Когда контрактные соглашения опираются на закон, контрагентам проще сделать выбор между разными способами защиты своих договорённостей. В 1990-х гг. важную роль в принуждении к соблюдению контрактов играли криминальные структуры, оказывающие частные услуги силового давления. Криминальные группы предоставляли механизм принуждения, который можно рассматривать в качестве субститута арбитражных судов [Volkov 2002]. Этот механизм и позволял партнёрам вступать в те коммерческие отношения, в противном случае являвшиеся слишком рискованными [Leitzel, Gaddy, Alexeev 1995]. В 2000-х гг. ситуация изменилась кардинальным образом: силовое давление постепенно потеряло свою значимость в вопросах принуждения к исполнению контрактных обязательств, а арбитражные суды получили относительное преимущество по сравнению с альтернативными механизмами принуждения в ситуациях разрешения частных споров [Hendley, Murrell, Ryterman 2001; Johnson, McMillan, Woodruff 2002].

Статистический анализ дел арбитражных судов показывает, что около 15% судебной нагрузки составляют стандартные микродела, инициируемые государственными органами. Эти дела предполагают судебное разбирательство для взимания с отдельных индивидов штрафов, размер которых меньше затрат на ведение самого дела. Лишь небольшие изменения в регулировании могли бы исключить саму причину данных исков и позволить государственным органам не инициировать взыскания, которые не стоят работы над ними, как это делали бы частные фирмы [Волков, Панеях, Титаев 2010]. Одновременно это дало бы возможность арбитражным судам переключиться на дела первоочередной важности.

Проект также анализирует причины и последствия статистически значимых уклонов в отношении к истцам в арбитражных судах [Титаев 2011]. В среднем истцы выигрывают в 82% случаях, но ста-

тус истца может повысить или сократить шансы положительного заключения по делу. Обнаруженный уклон противоречит тенденции, наблюдаемой в американских апелляционных судах, где присутствует предвзятость в отношении истцов [Clermont, Eisenberg 2000]. Автор проекта Кирилл Титаев предлагает некоторые объяснения данной ситуации. Во-первых, неполноценность досудебных процессов урегулирования споров и, как следствие, отсутствие надёжных обязательств принуждают к тому, что даже самые простые дела доводятся до суда, тогда как в системах с более высоким уровнем взаимного доверия стороны нередко решают споры во внесудебном порядке. Во-вторых, судьи могут относиться к истцу как к субъекту, чьи права нарушены обвиняемым. В-третьих, истец может приложить больше усилий для защиты своих интересов. Однако эти объяснения не имеют статистических подтверждений. Дальнейшая работа по проекту предполагает продолжение анализа базы данных по делам арбитражных судов, что позволит объяснить, как разные стороны защищают свои интересы и как суд реагирует на определённые характеристики истцов, ответчиков и непосредственно рассматриваемых дел.

По завершении проекта планируется получить многомерную картину работы российских судов, а также обозначить его функции и назначение в современной России. Это позволит определить внеправовые факторы, оказывающие воздействие на деятельность судов, и разработать предложения по улучшению судебной системы в соответствии с императивом верховенства права.

Судьи как профессиональное сообщество: социологическое исследование

Судебная система уже продолжительное время находится в фокусе академических исследований. Даже в советское время исследователи права понимали, что функционирование судебной системы не может быть объяснено полностью с позиции юриспруденции, но требует использования и других методов. Существуют некоторые примеры применения социологических методов для изучения повседневной деятельности судей и их социально-экономических статусов, выполненные Институтом государства и права РАН в 1970-х гг. [Кудрявцев 1975; Батуров 1979]. Но эти издания не были доступны широкой общественности, поскольку выходили под грифом «Для служебного пользования». Фонд «ИНДЕМ» в рамках исследований коррупции недавно провёл анализ российской судебной системы [Горбуз et al. 2010; Сатаров, Римский, Благовещенский 2010]. В нём осуществляется глубокий разбор российской судебной системы, основанный на доскональном изучении законодательства, сравнении судебных реформ в странах с переходной экономикой, а также на опросах населения и бизнеса. Цель такого анализа — выявление правосознания и отношения к судам. Однако исследование фонда «ИНДЕМ» даёт внешний взгляд на судебную систему, тогда как исследование профессионального сообщества судей, проводимое ИПП, направлено на описание внутренних механизмов, которые влияют на то, как судьи принимают решения, и на формирование многомерной картины судоустройства в России (демографические характеристики, профессиональные траектории и схемы подбора кадров, нормативная культура, рабочая нагрузка, бюджеты времени и процессы принятия решений).

Данный проект (руководитель Вадим Волков) основан на гипотезе о том, что нормативная культура судей (ценности и нормы) непосредственно влияет на природу судебных процессов и их результаты. Без подобного исследования невозможно понять, в какой мере судьи в России нацелены на защиту прав граждан, а не на отстаивание интересов государства, например, или в какой мере они разделяют систему ценностей, традиционно ассоциирующуюся с правосудием.

Юридические профессии, к которым относятся адвокаты, судьи, прокуроры и другие эксперты, являются давним предметом особого интереса социологов права и представителей смежных дисциплин, в частности, экономики права, экономической социологии и политических наук (см., например: [Abel 1991; Baum 1998; Posner 2008]). В отличие от большинства исследований юридических профессий, выполненных в рамках юридических наук или в рамках более широкой области исследований права и

общества, настоящее исследование основывается на теоретических концепциях социологии профессий и сосредотачивается на нормах и ценностях судей как профессионального сообщества.

В качестве отправной точки исследования используется модель, основанная на ряде предположений. Нормы и ценности могут быть выявлены в стабильных профессиональных группах. Судьи как представители юридических профессий предоставляют специализированные услуги на основе своего экспертного знания. Все судьи, образующие сообщество, усваивают образцы нормативной культуры через профессиональную социализацию. Нормы и ценности регулируют поведение членов профессиональной группы таким образом, чтобы они служили интересам общества, а не преследовали частные интересы. Социальная функция судей заключается в разрешении конфликтов, урегулировании напряжённостей и защите прав человека. Или, в более широком смысле, судьи делают возможным использование закона как механизма социального контроля. Социальные образцы нормативной культуры судей могут быть описаны как совокупность норм, которые включают эмоциональное беспристрастие, независимость, ответственность, открытость и профессиональную специализацию. Действия на основе этих норм оказываются легитимными благодаря таким ценностям, как справедливость и приверженность букве закона.

Проект также нацелен на выявление отличительных черт судей как профессиональной группы и фокусируется на комплексе базовых переменных, включая, например, предписанные индивидуальные характеристики (пол, возраст, семейный статус, географическая мобильность), профессиональную социализацию (формальное образование, профессиональный путь и опыт), а также повседневную профессиональную деятельность (время, затрачиваемое непосредственно на нахождение в суде, подготовка судебных решений и изучение нового законодательства).

Сбор данных для настоящего проекта оказался тяжёлой задачей, поскольку суды в России, как правило, характеризуются высокой степенью закрытости, и получение доступа к внутренней информации требует времени и некоторого лоббирования. Исследователи из ИПП собрали 23 фокусированных интервью с судьями. Был также проведён опрос 759 судей из пяти регионов России по специально разработанной анкете.

Хотя собранные данные находятся в обработке, всё же некоторые результаты уже доступны. Так, численность судей, вошедших в ряды профессионального сообщества в постсоветское время, превалирует над количеством судей старшего поколения: большинство судей были назначены на пост после 2002 г., когда вступил в силу новый закон о судебной системе. Большинство российских судей являются женщинами (66%) в возрасте 35–50 лет. Для данной профессиональной группы характерна низкая территориальная мобильность по сравнению с населением в целом. Главный источник воспроизводства кадров — судебный аппарат (29%): именно отсюда рекрутируются на должность судей молодые женщины. Прокуратура и полиция также являются значимыми источниками поступления кандидатов для работы в судах. Представители других юридических профессий, особенно адвокаты, гораздо реже оказываются в числе судей.

К ключевым ценностям сообщества относятся законность, защита прав и справедливость, причём законности принадлежит центральное место в ценностной структуре. В профессиональном сообществе можно выделить две субкультуры, которые различаются набором профессиональных норм. Первая из них преимущественно ориентирована на бюрократические нормы (дисциплина, точность, внимательность и максимальное следование букве закона). Группа, представляющая данную субкультуру, в основном состоит из судей-женщин, имеющих опыт работы в должностях судебных секретарей или помощников судей. Во второй субкультуре доминируют такие нормы, как независимость, справедливость и бескорыстность. Её представителями главным образом являются судьи-мужчины, принадлежащие к старшему поколению, которые пришли из прокуратуры или правоохранительных органов.

Настоящее исследование показывает, что российские судьи перегружены работой, они изучают и рассматривают дела в условиях жёстко ограниченных временных рамок.

Институциональный анализ уголовного процесса и судебных решений

За вынесением приговора стоит серия принятых решений, которая отражает сложный процесс практической работы судей, прокуроров, адвокатов, полицейских и других участников, обеспечивающих соблюдение уголовного законодательства. Уголовные процессы и практики вынесения приговоров изучаются в рамках теорий наказания, известных в криминологии, социологии и организационных исследованиях [Gottfredson, Hirschi 1990; Dixon 1995]. Российские суды практически никогда не выносят оправдательных решений, их решения в большинстве случаев имеют обвинительный уклон. Исследование, о котором идёт речь, нацелено на описание процесса вынесения приговоров, его социальных факторов и институциональной инфраструктуры с момента заведения уголовного дела и до вынесения вердикта.

Исследование показывает, что в большинстве случаев позиция прокурора в суде (именно на основе вынесенного судебного заключения начальство будет оценивать его работу) влияет на итоговый вердикт. Удалось также обнаружить значимые различия в исходах судебных разбирательств в случае, где в спор вовлечены две частные стороны, и в случае, где участвует государственный прокурор. Доля обвинительных приговоров для дел, инициированных властями, составляет 74–84,7% в зависимости от типа преступлений, тогда как в случае споров между частными сторонами данный показатель равен 26% [Панеях et al. 2010: 8]. Данные свидетельствуют о недостаточной независимости судей перед лицом государства.

Институциональный подход применяется для объяснения того, как эффекты координации правовых институтов коррелирует с трансакционными издержками, которые возникают в результате применения законов [Панеях 2011]. Представленное исследование для объяснения процессов вынесения приговора в России отталкивается от внутренней бюрократии правоохранительной системы. Анализ структурных связей между уголовной полицией «на земле», следственным комитетом и прокуратурой демонстрирует, как бюрократические практики обусловлены противоречивыми интересами чиновников, а также то, как эти межведомственные отношения влияют на итог дела для обвиняемого. Каждый участник, ведущий уголовное дело, ограничен жёсткими структурными рамками, налагаемыми его институтом. Например, система отчётности и оценивания полицейских из уголовного розыска создаёт нездоровые стимулы для их деятельности и ведёт к излишним трансакционным издержкам. В результате уголовный розыск стремится работать исключительно с делами, которые имеют высокий потенциал раскрываемости, отбрасывая остальные. В то же время структурные ограничения принятия российскими судьями независимых решений встроены в судебную систему. Любой вынесенный вердикт, который не удовлетворит прокурора, создаёт для судьи значительные риски в длительной перспективе, часто сопряжённые с подрывом продвижения по карьерной лестнице. Прокуратура всегда стремится обжаловать любое неудовлетворительное решение на самом «верху» (поскольку это притормаживает последствия для самого прокурора), и любой отменённый вердикт создаёт большие проблемы для судей и их начальства (прежде всего для председательствующего в суде). Это значит, что, идя против прокурора, судья рискует затянуть процесс на долгие годы, до тех пор, пока не иссякнут все возможности для апелляции.

Закон об авторском праве в Интернете: международная практика и применение в России

Интернет-технологии в России развиваются быстрее, чем законодательство и регулирование этой сферы, что приводит к напряжению и спорам между заинтересованными сторонами (то есть между пра-

вообладателями, онлайн-платформами, провайдерами, авторами, пользователями, регуляторами, отраслевыми ассоциациями и проч.) о правах на интеллектуальную собственность. Россию часто называют мировым лидером в сфере нарушения авторских прав в музыкальной индустрии [Mertens 2005]. Согласно некоторым оценкам, уровень незаконного скачивания фильмов и музыки в России в три раза выше, чем в западных странах [Karaganis 2011]. В контексте растущего коммерческого потенциала Интернета подобные споры и применение законодательства в сфере регулирования Интернета в России увеличивают выгоды и убытки как для отдельных игроков, так и для общества в целом. Заинтересованные стороны осознают необходимость адаптации законодательства об авторском праве в Интернете к изменяющимся условиям. Но конкретные законы и их содержание зависят от понимания общей политики регулирования авторских прав в Интернете и — шире — влияния Интернета на общество в целом.

В рамках данного проекта была проанализирована текущая ситуация в сфере регулирования авторских прав в России на базе серии глубинных интервью с представителями всех заинтересованных сторон [Дмитриева, Савельев 2011]. Кроме того, были изучены действующее законодательство о правах на интеллектуальную собственность в Интернете и набор мер по обеспечению его соблюдения. Внимание фокусировалось на авторском праве и технологических новшествах, которые привели к устареванию части правовых механизмов.

Были проанализированы основные проблемы в области регулирования авторских прав, возникшие вследствие развития Интернета и технологии Web 2.0. Изучение споров вокруг нарушения авторских прав между правообладателями и конечными потребителями в России доказывает, что во многом их разжиганию послужило значительное снижение затрат на копирование, которое способствовало массовой раздаче файлов через социальные и пиринговые сети. Развитие интернет-технологий трансформировало понятие интеллектуальной продукции и интеллектуальной собственности и привело к неадекватности международного и российского законодательства, оперирующего правовыми концепциями доцифровой эры. Существование медиапиратства указывает на более запутанные проблемы современной глобальной системы, когда новое законодательство требуется не отдельному государству, а всему миру [Boyle 2003; Lessig 2004]. В аналоговую эру авторские права давали их обладателям возможность получать достойный доход от производства и реализации копий продукции на жёстких носителях, поэтому законодательство было нацелено на защиту интересов одних бизнесменов от нарушения их прав другими сторонами. В цифровой же век интернет-пользователи имеют возможность копировать информацию в больших объёмах и распространять её на огромные расстояния. Обладатели прав на интеллектуальную собственность ищут механизмы сдерживания передачи пользователями информации.

Представленное исследование выявляет причины популярной практики нелегальной раздачи файлов в Интернете в России. Некоторые из них специфичны для Рунета, другие отражают общие тренды трансформации социальных отношений, вызванной развитием Интернета. Причины, характерные исключительно для России, имеют экономический характер и связаны с высокими ценами на легальную продукцию, с её низким качеством и плохой логистикой, сужающей доступ к ней. Помимо этого, существует ряд инфраструктурных ограничений из-за отсутствия широкого доступа к высокоскоростному Интернету и неразвитости электронных платёжных систем. И, наконец, есть группа причин, связанных с социальной организацией Интернета, который подчинён, скорее, логике реципрокного и добровольного обмена информацией, нежели принципам рыночной сделки.

В этом конфликте важная роль отводится поставщикам интернет-услуг (провайдерам), поскольку правообладатели не имеют возможности судиться с настоящими нарушителями авторских прав, то есть с конечными потребителями, чьи личности сложно установить и коим несть числа. В отличие от конечных потребителей, провайдеров интернет-услуг можно легко определить, поэтому владельцы ав-

торских прав стремятся подавать в суд именно на них, чтобы взыскать компенсацию за причинённый ущерб со стороны интернет-пользователей. Правообладатели заявляют, что раздача файлов ведёт к огромным потерям в аудио-, видео- и книжной индустрии, что, впрочем, частично опровергают различные исследования [Waldfoegel 2011].

Предлагаемые средства для смягчения споров вокруг авторских прав могут быть осмыслены с помощью традиции экономического анализа права, которую можно эффективно применить для обсуждения изменений в сфере регулирования [Calabresi, Melamed 1972; Cohen 1999; Lemley 2005]. Первое средство, часто предлагаемое правообладателями, связано с ужесточением уголовной и административной ответственности для конечных потребителей. Тому примером служат несколько уголовных дел, заведённых в отношении интернет-пользователей за нарушение авторских прав. Однако применение имеющихся правовых норм редко приводит к желаемому результату. В связи с массовостью практики раздачи файлов правоприменение будет произвольным, сопряжено со значительными социальными и экономическими издержками, перевешивающими возможную выгоду. В свою очередь, потребители не будут воспринимать его как легитимную норму. Следовательно, данная мера не изменит поведения потребителей, поскольку сдерживающая сила уголовной ответственности весьма ограничена в отношении нарушений авторских прав. Альтернативной мерой можно считать разработку новой бизнес-модели, которая сможет минимизировать ущерб правообладателей. Несколько успешных стартапов, появившихся в России в 2010 г., доказали, что инновационные бизнес-модели способны помочь достижению баланса интересов правообладателей и потребителей. Ещё один вариант, часто обсуждаемый владельцами авторских прав и некоторыми юристами, предполагает введение строгой ответственности для интернет-провайдеров и вменение им уплаты компенсации за ущерб, нанесённый их клиентами правообладателям. Эта мера является высоконезффективной, поскольку требует привлечения в большом объёме финансовых и человеческих ресурсов для предварительного мониторинга контента в ущерб развитию новых инновационных проектов [Hamdani 2002].

В конце 2011 г. мировой конфликт вокруг авторской продукции достиг нового уровня. В Конгресс и Сенат США поступили на рассмотрение новые законопроекты — Закон о защите прав на интеллектуальную собственность (Protect Intellectual Property (IP) Act) и Закон о борьбе с интернет-пиратством (Stop Online Piracy Act). Данный кейс является ярким примером того, как новые социальные процессы обуславливают изменения в сфере права, которые могут быть болезненными и вынужденными.

Заключение

В России у социологов права есть обширные возможности для проведения эмпирических исследований. Большой класс ситуаций требует применения социологического подхода, в том числе существование законов, судов и правоохранительных органов в условиях отсутствия верховенства права, доминирование неформальных норм над формальными или превращение законов в инструменты в руках влиятельных групп интересов. Традиционные правовые исследования способны многое рассказать нам о правовой доктрине, выявить несоответствия в уставах и «дыры» в законодательстве, открывающие возможности для его злоупотребления. Однако они практически не способны объяснить, что происходит с законом на практике, когда он в действительности изменяет поведение людей или терпит неудачу в решении этой задачи, или приводит к неожиданным для законодателей последствиям. Российская правовая сфера гораздо в большей степени является «законом в действии», нежели «законом на бумаге», что создаёт хорошие условия для расширения социологических исследований социальных практик в противовес нормативному анализу юридических документов. Социологический поворот правовых исследований в России серьёзно запаздывает, поэтому международный академический опыт может оказать содействие в преодолении такой задержки развития и одновременно с этим российские исследования могут внести свой вклад в мировую науку.

Литература

- Батуров Г. П. (отв. ред.). 1979. *Теоретические основы эффективности правосудия*. М.: Наука.
- Волков В. В., Панеях Э. Л., Титаев К. Д. 2010. Ущерб от «копеечных дел», инициируемых государством в арбитражном суде. *Аналитические записки по проблемам правоприменения*. Февраль. СПб.: ИПП ЕУ СПб.
- Горбуз А. К. et al. 2010. *Трансформация российской судебной власти: опыт комплексного анализа*. СПб.: Норма
- Дмитриева А., Савельев Д. 2011. Авторское право в Интернете: конфликты, распределение ответственности и варианты регулирования. *Аналитические записки по проблемам правоприменения*. Апрель. СПб.: ИПП ЕУ СПб.
- Кудрявцев В. Н. (отв. ред.). 1975. *Эффективность правосудия и проблема устранения судебных ошибок: В 2 ч.* М.: Издательство ИГиП АН СССР.
- Панеях Э. Л. 2011. Траектория уголовного дела и обвинительный уклон в российском правосудии. В сб.: Волков В. В. (отв. ред.). *Право и правоприменение в России: междисциплинарные исследования*. М.: Статут; 150–177.
- Панеях Э. Л. et al. 2010. Обвинительный уклон в уголовном процессе: фактор прокурора. *Аналитические записки по проблемам правоприменения*. Март. СПб.: ИПП ЕУ СПб.
- Поздняков М. Л. 2011. Доступ к судебным актам судов общей юрисдикции: мониторинг применения Федерального закона от 22 декабря 2008 г. № 262-ФЗ «Об обеспечении доступа к информации о деятельности судов в Российской Федерации». *Аналитические записки по проблемам правоприменения*. Июль. СПб.: ИПП ЕУ СПб.
- Сатаров Г. А., Римский В. Л., Благовещенский Ю. Н. 2010. *Социологическое исследование российской судебной власти*. СПб.: Норма.
- Титаев К. Д. 2011. Практика российских арбитражных судов с точки зрения социологии права. В сб.: Волков В. В. (отв. ред.). *Право и правоприменение в России: междисциплинарные исследования*. М.: Статут; 116–137.
- Ядов В. А. (отв. ред.). 1998. *Социология в России*. 2-е изд. М.: Институт социологии РАН.
- Abel R. L. 1991. *American Lawyers*. Oxford: Oxford University Press.
- Banakar R. 2009. Law through Sociology's Looking Glass: Conflict and Competition in Sociological Studies of Law. In: Denis A., Kalekin-Fishman D. (eds). *The New ISA Handbook in Contemporary International Sociology: Conflict, Competition, and Cooperation*. London: Sage; 58–74.
- Baum L. 1998. *The Puzzle of Judicial Behavior*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Boyle J. 2003. The Second Enclosure Movement and the Construction of the Public Domain. *Law and Contemporary Problems*. 66: 33–74.

- Calabresi G., Melamed D. A. 1972. Property Rules, Liability Rules and Inalienability: One View of the Cathedral. *Harvard Law Review*. 85 (6): 1089–1128.
- Clermont K. M., Eisenberg Th. 2000. Anti-Plaintiff Bias in the Federal Appellate Courts. *Judicature*. 84 (3): 128–134.
- Cohen J. E. 1999. Lochner in Cyberspace: The New Economic Orthodoxy of «Rights Management». *Michigan Law Review*. 97 (2): 462–563.
- Dixon J. 1995. The Organizational Context of Criminal Sentencing. *American Journal of Sociology*. 100 (5): 1157–1198.
- Ewick P., Silbey S. S. 1998. *The Common Place of Law. Stories from Everyday Life*. Chicago: University of Chicago Press.
- Gilinskiy Ya. 2000. *Crime and Deviance: Stare from Russia. Collected articles, 1991–1998*. Saint Petersburg: Institute of Sociology, Russian Academy of Sciences.
- Gottfredson M., Hirschi T. 1990. *A General Theory of Crime*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Hamdani A. 2002. Who's Liable for Copywrongs? *Cornell Law Review*. 87: 901–957.
- Hendley K., Murrell P., Ryterman R. 2001. Law Works in Russia: The Role of Legal Institutions in the Transactions of Russian Enterprises. In: Murrell P. (ed.). *Assessing the Value of Law in Transition Economies*. Ann Arbor: University of Michigan Press; 56–93.
- Johnson S., McMillan J., Woodruff Ch. 2002. Courts and Relational Contracts. *Journal of Law, Economics and Organization*. 18 (1): 221–277.
- Karaganis J. (ed.) 2011. *Media Piracy in Emerging Economies*. New York: Social Science Research Council.
- Leitzel J., Gaddy C., Alexeev M. 1995. Mafiosi and Matrioshki: Organized Crime and Russian Reform. *The Brookings Review*. 13 (1): 26–29.
- Lemley M. A. 2005. Property, Intellectual Property and Free Riding. *Texas Law Review*. 83 (3): 1031–1077.
- Lessig L. 2004. *Free Culture: How Big Media Uses Technology and the Law to Lock Down Culture and Control Creativity*. New York: Penguin.
- Mertens M. F. 2005. Thieves in Cyberspace: Examining Music Piracy and Copyright Law Deficiencies in Russia as It Enters the Digital Age. *Bepress Legal Series*. 663.
- North D. 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press; 1–43.
- Posner R. 2008. *How Judges Think*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Rose M. R., Diamond Sh. S. 2008. Judging Bias: Juror Confidence and Judicial Rulings on Challenges for Cause. *Law & Society Review*. 42 (3): 513–549.

Schafran L. H. 1989. Gender Bias in the Courts: An Emerging Focus for Judicial Reform. *Arizona State Law Journal*. 21: 237–254.

Suchman M. C., Edelman L. B. 1997. Legal Rational Myths: The New Institutionalism and the Law and Society Tradition. *Law and Society Inquire*. 21: 903–941.

Volkov V. 2002. *Violent Entrepreneurs: The Use of Force in the Making of Russian Capitalism*. Ithaca: Cornell University Press.

Waldfogel J. 2011. Bye, Bye, Miss American Pie? The Supply of New Recorded Music Since Napster. *NBER Working Paper*. 16882 (March).

PROFESSIONAL REVIEWS

A. Dzmitryieva

How the Law Really Works: The New Sociology of Law in Russia

DZMITRYIEVA, Aryna —
Research Fellow, Institute
for the Rule of Law,
European University at
Saint Petersburg. Address:
3 Gagarinskaya str., Saint
Petersburg, Russian
Federation, 191187.

Email: admitrieva@eu.spb.ru

Abstract

The paper is devoted to the sociological turn in law studies in Russia. The sociology of law is a new concept for the Russian sociology and is not widely recognized as a discipline with own developed theoretical background and research methods. One of the recent developments that gave rise to the new sociology of law in Russia was the creation in 2009 of the Institute for the Rule of Law (IRL) in the European University at Saint Petersburg. The mission of the Institute is to facilitate judicial and law enforcement reforms and to uphold the principle of the rule of law in Russia. This goal is pursued by means of academic and policy-oriented study conducted within the research tradition known as Law and Society, which is way beyond pure sociology of law and takes advantage of related disciplines, such as economic sociology, new institutional economics, law and economics, political science and others. In the brief overview, the author addresses four most interesting areas of studies. First, it refers to extra-legal influences on court decisions that can result in regularities implicit in the decision making process in arbitration and civic courts in Russia. Second, it provides sociological views on judges as a professional community. Third, it proposes an institutional analysis of the judicial decisions that are overwhelmingly biased towards prosecution. Fourth, it discusses issues of copyright law and its implications, especially under faster development of the Internet technologies. Reviewing the fourth research areas, the author demonstrates how sociologists challenge this autonomy of law and study external social influences. Thus, they shows "law in action" in a real society.

Keywords: sociology of law; law and society studies; Institute for the Rule of Law; judicial decisions; judges as a professional community; copyright law in the Internet.

References

- Abel R. L. (1991) *American Lawyers*, Oxford: Oxford University Press.
- Banakar R. (2009) Law through Sociology's Looking Glass: Conflict and Competition in Sociological Studies of Law. *The New ISA Handbook in Contemporary International Sociology: Conflict, Competition, and Cooperation* (eds. A. Denis, D. Kalekin-Fishman), London: Sage, pp. 58–74.
- Baturov G. (ed.) (1979) *Teoreticheskie osnovy effektivnosti pravosudiya* [Theoretical Foundations of the Effectiveness of Judicial Power], Moscow: Nauka (in Russian).
- Baum L. (1998) *The Puzzle of Judicial Behavior*, Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Boyle J. (2003) The Second Enclosure Movement and the Construction of the Public Domain. *Law and Contemporary Problems*, vol. 66, pp. 33–74.
- Calabresi G., Melamed D. A. (1972) Property Rules, Liability Rules and Inalienability: One View of the Cathedral. *Harvard Law Review*, vol. 85, no 6, pp. 1089–1128.
- Clermont K. M., Eisenberg Th. (2000) Anti-Plaintiff Bias in the Federal Appellate Courts. *Judicature*, vol. 84, no 3, pp. 128–134.

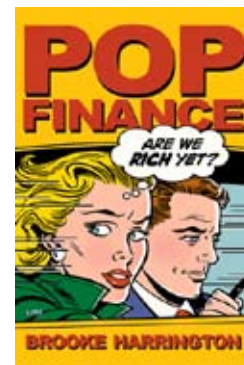
- Cohen J. E. (1999) Lochner in Cyberspace: The New Economic Orthodoxy of “Rights Management”. *Michigan Law Review*, vol. 97, no 2, pp. 462–563.
- Dixon J. (1995) The Organizational Context of Criminal Sentencing. *American Journal of Sociology*, vol. 100, no 5, pp. 1157–1198.
- Dzmitryieva A., Saveliev D. (2011) Avtorskoe pravo v Internete: konflikty, raspredelenie otvetstvennosti i varianty regulirovaniya [Copyright in Internet: Conflicts, Liability Distribution and the Choice of Regulation]. *Analiticheskie zapiski po problemam pravoprimeneniya*, April’ (in Russian).
- Ewick P., Silbey S. S. (1998) *The Common Place of Law. Stories from Everyday Life*, Chicago: University of Chicago Press.
- Gilinskiy Ya. (2000) *Crime and Deviance: Stare from Russia. Collected Articles, 1991–1998*, Saint Petersburg: Institute of Sociology, Russian Academy of Sciences.
- Gorbuz A., Krasnov M., Mishina E., Satarov G. (2010) *Transformatsiya rossiiskoi sudebnoi vlasti. Opyt kompleksnogo analiza* [The Transformation of Russian Judicial Power: The Attempt of Complex Analysis], Saint Petersburg: Norma (in Russian).
- Gottfredson M., Hirschi T. (1990) *A General Theory of Crime*, Stanford, CA: Stanford University Press.
- Hamdani A. (2002) Who’s Liable for Copywrongs? *Cornell Law Review*, vol. 87, pp. 901–957.
- Hendley K., Murrell P., Ryterman R. (2001) Law Works in Russia: The Role of Legal Institutions in the Transactions of Russian Enterprises. *Assessing the Value of Law in Transition Economies* (ed. P. Murrell), Ann Arbor: University of Michigan Press, pp. 56–93.
- Johnson S., McMillan J., Woodruff Ch. (2002) Courts and Relational Contracts. *Journal of Law, Economics and Organization*, vol. 18, no 1, pp. 221–277.
- Karaganis J. (ed.) (2011) *Media Piracy in Emerging Economies*, New York: Social Science Research Council.
- Kudryavtsev V. (ed.) (1975) *Effektivnost’ pravosudiya i problema ustraneniya sudebnykh oshibok* [The Effectiveness of Judicial Power and the Problem of Judicial Errors Elimination], Moscow: Institut gosudarstva i prava, Rossiyskaya Akademiya nauk (in Russian).
- Leitzel J., Gaddy C., Alexeev M. (1995) Mafiosi and Matrioshki: Organized Crime and Russian Reform. *The Brookings Review*, vol. 13, no 1, pp. 26–29.
- Lemley M. A. (2005) Property, Intellectual Property and Free Riding. *Texas Law Review*, vol. 83, no 3, pp. 1031–1077.
- Lessig L. (2004) *Free Culture: How Big Media Uses Technology and the Law to Lock Down Culture and Control Creativity*, New York: Penguin.
- Mertens M. F. (2005) Thieves in Cyberspace: Examining Music Piracy and Copyright Law Deficiencies in Russia as It Enters the Digital Age. *Bepress Legal Series*, no 663.

- North D. (1990) *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 1–43.
- Paneyakh E. (2011) Trayektoriya ugolovnoogo dela i obvinitel'nyy uklon v rossiyskom pravosudii [Trajectory of a Criminal Case and Acquisition Bias in Russian Courts]. *Pravo i pravoprimereniye v Rossii: mezhdisciplinarnye issledovaniya* [Law and Enforcement in Russia: Interdisciplinary Research] (ed. V. Volkov), Moscow: Statut, pp. 150–177 (in Russian).
- Paneyakh E., Volkov V., Titaev K., Primakov D. (2010) Obvinitel'nyy uklon v ugolovnom protsesse: faktor prokurora [The Tendency to Convict in Criminal Cases: the Prosecutor's Role]. *Analiticheskie zapiski po problemam pravoprimereniya*, Mart (in Russian).
- Posner R. (2008) *How Judges Think*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Pozdnyakov M. (2011) Dostup k sudebnym aktam sudov obshchey yurisdikcii: monitoring primeneniya Federal'nogo zakona ot 22 dekabrya 2008 g. № 262-FZ "Ob obespechenii dostupak informacii o deyatel'nosti sudov v Rossiyskoy Federatsii" [Access to the General Jurisdiction Court Decisions: The Monitoring of the Federal Law N262-FZ from 22 December 2008 "On the Provision of Access to the Information of the Courts Activity in Russian Federation"]. *Analiticheskie zapiski po problemam pravoprimereniya*, Iyun' (in Russian).
- Rose M. R., Diamond Sh. S. (2008) Judging Bias: Juror Confidence and Judicial Rulings on Challenges for Cause. *Law & Society Review*, vol. 42, no 3, pp. 513–549.
- Satarov G., Rimskiy V., Blagoveshchenskiy Yu. (2010) *Sotsiologicheskoe issledovanie rossiyskoy sudebnoy vlasti* [The Sociological Study of Russian Judicial Power], Saint Petersburg: Norma (in Russian).
- Schafran L. H. (1989) Gender Bias in the Courts: An Emerging Focus for Judicial Reform. *Arizona State Law Journal*, vol. 21, pp. 237–254.
- Suchman M. C., Edelman L. B. (1997) Legal Rational Myths: The New Institutionalism and the Law and Society Tradition. *Law and Society Inquire*, vol. 21, pp. 903–941.
- Titaev K. (2011) Praktika rossiyskikh arbitrazhnykh sudov s tochki zreniya sotsiologii prava [The Practice of Russian Arbitrazh Courts: Sociology of Law Approach]. *Pravo i pravoprimereniye v Rossii: mezhdisciplinarnye issledovaniya* [Law and Enforcement in Russia: Interdisciplinary Research] (ed. V. Volkov), Moscow: Statut, pp. 116–137 (in Russian).
- Volkov V. (2002) *Violent Entrepreneurs: The Use of Force in the Making of Russian Capitalism*, Ithaca: Cornell University Press.
- Volkov V., Paneyakh E., Titaev K. (2010) Ushcherb ot "Kopechnykh del", initsiiuemykh gosudarstvom v arbitrazhnom sude [The Damage from "Halfpenny" Cases Initiated by State Agencies in Arbitration Courts]. *Analiticheskie zapiski po problemam pravoprimereniya*, Fevral' (in Russian).
- Waldfogel J. (2011) Bye, Bye, Miss American Pie? The Supply of New Recorded Music Since Napster. *NBER Working Paper*, no 16882, March.
- Yadov V. A. (ed.) (1998) *Sotsiologiya v Rossii*. 2d ed. [Sociology in Russia], Moscow: Institut sotsiologii, Rossiyskaya Akademiya nauk (in Russian).

НОВЫЕ КНИГИ

Н. В. Халина

Как инвесторы-любители принимают решения об инвестициях



Рецензия на книгу: Harrington B. 2008. *Pop Finance: Investment Clubs and the New Investor Populism*. Princeton: Princeton University Press.



ХАЛИНА Наталья Вячеславовна — преподаватель кафедры экономической социологии НИУ ВШЭ.
Адрес: 101000, Россия, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

Email: nhalina@hse.ru

В работе представлена рецензия на книгу Б. Харрингтон «Pop Finance: Investment Clubs and the New Investor Populism» («Поп-финансы: инвестиционные клубы и новый инвестиционный популизм») об инвестиционных клубах, завоевавших популярность в США в 1990-х гг. Инвестиционные клубы позволили привлечь на рынок акций массового инвестора. В начале рецензии рассматриваются природа инвестиционных клубов, их значение для экономики США в 1990-х гг. и причины, по которым многие американцы стали участниками таких клубов. Ещё один сюжет, к которому обращается автор рецензируемой книги, — принятие решений на фондовом рынке в условиях избыточной информации. Инвесторы ориентируются на ментальные карты, являющиеся отражением их социальной идентичности. В результате в инвестиционных клубах решения о приобретении акций опосредуются не только финансовыми показателями, но и собственной идентичностью инвесторов, что ставит под вопрос рациональность экономического действия. Помимо этого, в книге обсуждаются причины, по которым клубы, состоящие одновременно из мужчин и женщин, оказываются успешнее с точки зрения экономических показателей по сравнению с клубами, состоящими только из мужчин или только из женщин. Также автором книги анализируется проблема того, как социальные связи внутри групп оказывают влияние на процесс инвестирования и к каким финансовым результатам это может привести. В заключении рецензии поднимаются вопросы о том, какова судьба инвестиционных клубов в настоящее время, после финансового кризиса 2008 г., и как можно проинтерпретировать ситуацию на российском фондовом рынке, используя идеи, предложенные в рецензируемой книге. Российский фондовый рынок характеризуется значительно меньшими масштабами участия физических лиц в инвестиционной деятельности, тем не менее и в российской действительности находятся примеры, показывающие влияние социальной идентичности инвестора на его решения.

Ключевые слова: инвестиционный клуб; фондовые рынки; преимущество разнообразия; рациональность; социология финансов; социология финансового поведения.

Представляемая книга посвящена инвестиционным клубам и инвестиционному поведению в США. Интерес автора книги к данной тематике обусловлен ситуацией, сложившейся на фондовом рынке США в середине 1990-х гг.:

на тот момент чуть более половины взрослых американцев — 53% — делали инвестиции в акции. Что для меня стало некоторым откровением, так как для российского фондового рынка нехарактерно массовое инвестирование. Интуитивно кажется, что фондовый рынок в большей степени является уделом профессионалов. В этой ситуации широко распространённое участие обычных американцев в фондовом рынке вызывает следующие вопросы: каковы характеристики инвесторов-любителей? Каково их влияние на фондовый рынок в целом? В чём причины роста подобного инвестиционного популизма?

Книга написана по результатам работы её автора над докторской диссертацией и опирается на разнообразный эмпирический материал, собранный в 1997–2004 гг. Данные представлены серией годовых включённых наблюдений в семи инвестиционных клубах, различающихся по социально-демографическому составу участников, продолжительности существования и результатам инвестирования с точки зрения получаемых прибылей. В дополнение были проведены глубинные интервью с ключевыми фигурами в каждом из клубов. В 1998 г. качественные данные были подкреплены национальным опросом членов инвестиционных клубов, входящих в состав Национальной ассоциации объединения инвесторов (НАОИ) (National Association of Investors Corporation). В результате автор книги при помощи почтового опроса получила массив данных о 1279 клубах, а на индивидуальном уровне — ответы от 11 369 членов этих клубов. В 2004 г. автор провела серию дополнительных интервью, целью которых была оценка влияния изменений, произошедших на фондовом рынке в 2000-х гг., на судьбу инвестиционных клубов.

Что такое инвестиционный клуб?

В последнее время финансовые рынки являются объектом пристального внимания со стороны экономосоциологов¹. Однако в большинстве случаев речь идёт о профессиональных игроках (о трейдерах и брокерах) и о рынке в целом, в то время как тема частного инвестора поднимается заметно реже. В отличие от многих трудов мейнстрима данная книга повествует об обычных людях, которые с помощью инвестиционных клубов вкладывали личные деньги в финансовые рынки.

Что такое инвестиционный клуб, и почему данному феномену посвящена целая книга? Речь идёт о небольшой группе людей, собравшихся вместе, чтобы делать инвестиции на фондовом рынке. Чаще всего члены клуба встречаются раз в месяц для обсуждения и принятия совместного решения о том, в какие акции клуб будет инвестировать членские взносы. Для того чтобы определиться с выбором, отдельные участники клуба делают презентацию о той или иной компании. По результатам таких презентаций в дальнейшем разворачивается дискуссия о том, стоит или нет покупать акции обсуждаемой фирмы.

История инвестиционных клубов в Америке началась ещё в 1898 г. Однако вплоть до конца 1990-х гг. они не были особенно популярными. В конце XX века американский рынок шёл постоянно вверх, и многие американцы стремились воспользоваться инвестиционным бумом того времени. При этом популяция инвесторов-любителей прирастала главным образом женщинами. Число исключительно женских клубов в составе НАОИ увеличивается с 38 до 62% в 1986–2001 гг.

Почему же популярность данного вида инвестиционной активности среди обычных людей увеличилась в 1990-х гг.? Автор книги связывает это не только с экономическими процессами, протекающими в сфере финансов, но и с культурными и историческими факторами. Фондовый рынок в США тесно

¹ Например, см. книги по социологии финансовых рынков: [Knorr Cetina, Preda 2005; Knorr Cetina, Preda 2012]. Тема фондовых рынков не раз поднималась в докладах конференции «Укоренённость и за её пределами: объясняют ли социологические теории экономическую реальность?», которая прошла в НИУ ВШЭ в 2012 г.; см.: URL: <http://esconf2012.hse.ru/>

связан с теми принципами демократии, на которых зиждется государство. Инвестор становится новой идентичностью в американской культуре, а инвестиционный клуб превращается в средство приобщения обычных людей к этой идентичности. Недаром слоган НАОИ звучит следующим образом: «Own your share of America» — «Стань владельцем своей доли Америки»². Идея демократии на фондовом рынке выражается через веру инвесторов в то, что любой гражданин США может участвовать в разделе «общего экономического пирога».

Распространению инвестиционных клубов способствовали также организационные и технологические изменения. Развитие Интернета, возникновение брокерских фирм — дискаунтеров, предлагавших пониженные комиссионные, — повысили эффективность работы инвестиционных клубов, сократив транзакционные издержки, а сами клубы стали для простых американцев проводником на фондовые рынки. Кроме того, сам формат инвестиционного клуба, предполагающий ежемесячные встречи, постоянные обсуждения и одобрение других членов клуба, существенно ограничивает рискованное и необдуманное поведение отдельного человека, которое может быть губительным для инвестора на фондовом рынке. Экономические причины также подталкивали простых экономически активных американцев к участию в фондовом рынке. В 1985–1995 гг. количество жителей США, участвующих в пенсионных программах, утроилось, уровень реальных заработных плат сократился, доходы корпораций после вычета налогов также выросли в три раза. Всё это сделало фондовый рынок одним из немногих мест, где обычный человек мог бы обеспечить себя будущими пенсионными выплатами.

Инвестиционные клубы отличает от привычных клубов по интересам бóльшая ориентация на бизнес. Мотивы создателей клубов всегда утилитарны: люди собираются вместе, чтобы делать деньги; более того, участники клубов по интересам не несут никаких финансовых обязательств, а инвестиционные клубы могут разориться, и их члены могут остаться с долгами. Инвестиционные клубы — институционализированная форма финансовой деятельности. Клубы необходимо регистрировать, они предполагают ведение отчётности и уплату всех налогов.

Я инвестирую — значит, я существую?

Инвестиционные клубы способствовали массовому притоку обычных людей на фондовые рынки. При этом в 1990-е гг. рынок акций можно было охарактеризовать как финансовый «пузырь»³. И здесь возникает вопрос о том, как эту ситуацию воспринимали непосредственные участники «пузыря». Насколько иррациональными были их действия? По мнению автора книги, инвестиционные клубы отлично иллюстрируют посылку, принятую в экономической социологии, о том, что рациональность и иррациональность — лишь крайние точки одного континуума, и рациональность является не универсальной константой человеческого поведения, а переменной, подверженной социальному конструированию. Рассматривая рациональность в данном ключе, можно пролить свет на то, как индивиды справляются со сложным выбором в условиях фондового рынка. Количество акций, торгуемых на национальных и международных рынках, исчисляется тысячами, даже десятками тысяч, и как в этих обстоятельствах обычному человеку сделать оптимальный выбор? Возможно ли рациональное принятие решения в таких ситуациях с учётом того, что индивид не передаёт принятие решения в руки профессионалов, то есть брокеров и управляющих фондами?

² Здесь, очевидно, игра на смыслах слова «share», которое, помимо прочего, означает и «акции, продаваемые на инвестиционном рынке».

³ Финансовый, или экономический, «пузырь» — ситуация, возможная на финансовых рынках, когда присутствует ажиотажный спрос на акции (или товары), что приводит к значительному росту цены на эти акции, однако при этом реальная стоимость может быть значительно ниже установленной (спекулятивной) цены; см., например: URL.: http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%EA%EE%ED%EE%EC%E8%F7%E5%F1%EA%E8%E9_%EF%F3%E7%FB%F0%FC

Харрингтон отмечает, что в отношении фондовых рынков у инвесторов-любителей складываются особые представления — так называемые ментальные карты (*mental maps*), которые позволяют им ориентироваться на рынках. Вопрос состоит как раз в том, что представляют собой данные карты и в результате каких социальных процессов они формируются.

Покупка акции является отражением разных социальных процессов, в которые вовлечён индивид. Инвестируя деньги в ценные бумаги, он зачастую имитирует поведение других людей, в том числе и желая получить социальное одобрение и не отличаться от массы тех, кто уже успешно вкладывает собственные средства на фондовом рынке. Многие поэтому приобретают акции по принципу «buy who you are» («покупай то, чем ты являешься»). Иначе говоря, вложение денег в акции — это процесс поиска собственной идентичности, а в условиях развитого капитализма участие в потреблении и инвестировании — неотъемлемая часть формирования социальной идентичности. В этой ситуации инвестиционные клубы предлагают людям необходимые механизмы социального взаимодействия, которые в том числе выполняют ряд символических функций, позволяя идентифицировать себя на карте капиталистического общества. Существует мнение, что в США реализуется принцип меритократии: только способности человека определяют его личные достижения, и человек, сделавший себя сам, обладает высоким экономическим статусом, поэтому участие в инвестиционном клубе — это один из способов изменить своё положение в экономической иерархии. Вот почему инвестиционные клубы оказались так привлекательны для женщин (впрочем, как и для представителей определённых рас). Женщины зачастую оказывались исключёнными из формального финансового сектора. Брокеры редко воспринимают их как серьёзных инвесторов, да и в мире профессиональных финансов женщина, скорее, редкость. Инвестиционный клуб для женщины в подобной ситуации — это способ изменить жизнь, повысив свой социальный статус.

Идентичность и поведение на фондовом рынке взаимосвязаны. Автор книги на примере изучаемых клубов показывает, как разные группы, оценивая акции одной компании в один и тот же период и располагая одинаковой публичной информацией, приходят к совершенно разным решениям. Обосновывая свой выбор, они связывают оценку обсуждаемой компании с идентичностью группы, к которой принадлежат. Так, одна из групп отказалась от покупки акций компании из-за того, что её членам не удалось выработать единого мнения в отношении рассматриваемых акций, а для этой группы их социальные связи были важнее принятия рациональных финансовых решений, которые могли бы обеспечить всех участников группы дополнительной прибылью. Как сказал один из участников группы, «на рынке так много акций. Зачем выбирать те, которые вызывают в нашей группе сильные негативные эмоции?». Здесь уместно вспомнить о социальной укоренённости финансового поведения и о том, что выгода от использования финансового инструмента нередко отступает перед логикой социальных отношений.

Сам автор отмечает, что инвесторы ориентируются одновременно на потенциальную выгоду от акций и на то, как выбор акции поддерживает идентичность инвестора. Оба этих элемента сильно взаимосвязаны для инвесторов-любителей. Данное обстоятельство объясняется возрастающей популярностью социально ответственного инвестирования.

Во-первых, оно проявляется в том, как участники называют свои клубы. Во многих случаях участники с целью поддержания идентичности своей группы придумывают «говорящие» названия, указывающие на то, каким типом инвесторов они являются. Особенно это касается пола и религии. Очевидно, что такие названия инвестиционных клубов, как «Мормонский епископ» или «Инвесторы Христа», многое могут сказать об их членах. И не исключено, что подобной номинацией участники пытаются дистанцироваться от утилитарной цели, ради которой создаются инвестиционные клубы, — от получения прибыли.

Во-вторых, социальная ответственность проявляется в выборе акций только определённых компаний при сокращении количества доступных для выбора вариантов в условиях чрезмерного предложения. В результате в портфель многих клубов не попадают акции табачных или нефтяных компаний. В книге данную идею иллюстрирует следующий сюжет: в одном женском клубе обсуждалась покупка акций компании Harley-Davidson, у которых на рынке были хорошие показатели. Одна из участниц спросила, все ли будут чувствовать себя спокойно, если их дети будут ездить на «Харлее». Женщины единодушно согласились, что это не очень хорошо. А одна из участниц добавила, что не хотела бы, чтобы на мотоциклах этой марки ездили не только её дети, но и муж. Затем разговор резко переключился на акции компании, связанной с гольфом. Тут же появились комментарии о том, что мужьям и детям было бы хорошо заняться гольфом, так как он безопаснее. В этом примере, отмечает Харрингтон, участники рассматривали риски совсем не так, как это предполагается в экономической теории. Вопрос стоял не о финансовых рисках, а о безопасности для здоровья и жизни близких людей.

Таким образом, если рассматривать инвестирование через призму социальной идентичности, то действия инвесторов перестают быть иррациональными; в этой ситуации их правильнее было бы назвать социально рациональными действиями. Инвесторы-любители вкладывают деньги как женщины, мужчины, учителя, рабочие, инженеры, представители определённой расы или религии. Их идентичность порой предписывает им избегать выгодных инвестиций или, наоборот, совершать «плохие» вложения, которые могут дорого им стоить, но эти действия сложно назвать иррациональными, поскольку это цена, которую люди готовы платить за собственную идентичность.

Акции женские, акции мужские

Ещё один из вопросов, которым задаётся автор книги, заключается в том, почему группы, в состав которых входят одновременно мужчины и женщины, достигают более высоких результатов, чем однополые группы. Тем более что с точки зрения экономического подхода персональные характеристики не должны оказывать влияние на рыночные показатели выбранных акций. Объяснением этого феномена является преимущество разнообразия (*diversity premium*), присущее данным группам.

В чём состоит это преимущество? По мнению Харрингтон, оно не сводится исключительно к гендерному разнообразию, а является более сложным феноменом. И одним из его составляющих выступает информационное разнообразие (*informational diversity*). Решения о покупке акций принимаются в условиях неполной информации и быстро меняющихся обстоятельств. Неоценимым преимуществом группы поэтому является её умение производить и пользоваться информацией. И чем более разнородны участники группы с точки зрения имеющейся информации, тем больших успехов группа может достичь в условиях постоянно изменяющейся среды. Здесь возникает следующий вопрос: как подобное информационное разнообразие соотносится с гендерным разнообразием?

Многие исследования демонстрируют, что мужчины и женщины обладают (*possess*) разными типами финансовой информации и по-разному ею пользуются. Женщины в целом чувствуют себя намного менее уверенно в финансовых вопросах, чем мужчины. Таким образом, гендерные различия порождают разные социальные идентичности, и, следовательно, мужчины и женщины на фондовом рынке ведут себя так, как если бы они были экспертами в совершенно различных секторах экономики. Пол является неким принципом организации восприятия рынка акций и собственной позиции на этом рынке. В результате одни акции воспринимаются как «акции для мальчиков», а другие — как «акции для девочек».

В ходе исследования Харрингтон было отмечено, что женщины склонны выражать свои предпочтения в отношении сектора потребительских товаров: например, женщины в наблюдаемых клубах покупали

акции компаний, относящихся к ритейлу, или производителей мебели, поскольку они сами совершали покупки в данных магазинах или пользовались мебелью данного производителя. Более того, если женщины начинают рассматривать акции фирм вне потребительского сектора, они оценивают эти акции по принципу выбора потребительских товаров. В одном из клубов женщины обсуждали приобретение акций фирмы, производящей лазеры для хирургии. Они выбрали эту фирму, поскольку делали лазерную подтяжку лица. И, таким образом, фирма, представляющая высокотехнологичный сектор рынка, была оценена ими с позиции потенциальных потребителей. Мужчины при выборе акций в большей степени ориентировались на свой опыт, почерпанный в профессиональной деятельности. Доктора предлагают покупать акции фармацевтических компаний, инженеры — высокотехнологичных фирм и т. п. Только в редких случаях в полностью мужских клубах речь шла о покупке акций из сектора потребительских товаров, но и тогда акции рассматривались через призму профессионального опыта.

Таким образом, на рынках акций инвесторы распределяют активы по разным экономическим секторам в соответствии с гендерными ролями. Инвесторы действуют по принципу «покупай то, что тебе известно» («*buy what you know*»), но для мужчин и женщин данный слоган несёт в себе неодинаковый смысл. Именно поэтому смешанные клубы оказываются более успешными. Они используют более разнообразную информацию и способны её интерпретировать разными способами. В результате информационное преимущество позволяет таким группам улучшить результаты инвестирования.

Как попасть в успешный клуб?

Ещё один сюжет, на который обращает внимание автор, — это создание инвестиционных клубов. Как это происходит, и сказывается ли происхождение клуба на результатах его деятельности? В целом, можно сказать, что есть два основных способа привлечения новых членов в клуб: либо на основе формального взаимодействия, которое складывается на рабочем месте, либо через более сильные социоэмоциональные связи, которые в том числе могут возникать в результате увлечённости каким-то одним делом. В первом случае люди чаще всего просто «делают бизнес», и их отношения могут даже не выходить за пределы рабочего пространства, они устраивают встречи клуба непосредственно в офисе. Во втором случае участники предпочитают встречаться в неформальной обстановке — в ресторане, дома или в загородном клубе. Если бы рассматриваемая книга представляла собой очередное руководство «для чайников», то её главный вывод можно было бы сформулировать примерно так: «Не делайте бизнеса (инвестиций) со своими друзьями». Клубы, которые создаются между друзьями и близкими знакомыми, оказывались менее успешными с точки зрения получаемой прибыли. Возникает вопрос, почему подобные социальные связи приводят к более низким результатам?

Для ответа на этот вопрос автор книги предлагает рассмотреть природу самих связей между участниками. Но привычная дихотомия «сильные *versus* слабые связи», сфокусированная на структуре или интенсивности данных связей, не устраивает автора. Вместо этого используется противопоставление «инструментальные — аффективные связи». Первые представляют собой утилитарные отношения, соответствующие определённым целям и задачам, а вторые являют собой личные отношения, обладающие высокой ценностью для индивида и полностью абстрагированные от деловых взаимодействий. Члены групп, выстроенных на инструментальных связях, чаще открыто обсуждают принимаемые решения; предлагаемые варианты инвестирования могут отвергаться другими участниками, и это не удивительно, ведь участников этих групп объединяет мотив «делать бизнес», а в этом случае нельзя допускать промахов. Такие группы лучше используют ресурсы и информацию для получения прибыли. В группах же, объединённых аффективными связями, открытые обсуждения ведутся реже, предложения чаще всего поддерживаются или, наоборот, их члены не могут прийти ни к какому решению, в результате чего на счетах группы скапливается значительная сумма неинвестированной наличности, что менее свойственно для инструментальных клубов. В таких группах мотивы и обязательства участ-

ников в отношении других членов группы вступают в явное противоречие с целями самой группы. Таким образом, мы видим, что социальные связи и структура самих групп также оказывают влияние на то, как происходит процесс инвестирования, и на финансовые результаты.

Судьба клубов после инвестиционного бума

В 2004 г. Харрингтон собрала серию интервью с участниками клубов, в которых ранее проводила включённое наблюдение. С конца 1990-х гг. фондовый рынок начал меняться, и автор книги пытается понять, как эти изменения отразились на инвестиционных клубах и как сами участники на них реагировали. В апреле 2000 г. на американском рынке акций произошёл спад, сопровождаемый к тому же различного рода коррупционными скандалами. Какова была реакция на это инвесторов-любителей?

Оказалось, что все участники исследования продолжали делать инвестиции, однако три из семи клубов, участвовавших во включённом наблюдении, закрылись. При этом сильных изменений в способах оценивания и ментальных картах участников не произошло. Они продолжали инвестировать, так как не видели альтернативы. Несмотря на то что некоторые клубы распались и многие участники потеряли личные деньги, все без исключения позитивно оценивали полученный на фондовых рынках опыт, полагая, что приобрели его только благодаря клубам. Как выяснилось, чаще всего распались успешные клубы, а те, кто нёс потери, продолжал держаться на плаву. Вопрос: что заставляет людей оставаться в клубе при условии, что это членство несёт финансовые потери? Автор книги указывает на то, что инвестирование становится своего рода ритуалом, который присущ первобытным племенам и направлен на поддержание социальной группы. Инвестиции делаются не ради прибыли и самого рынка акций, а ради будущей жизни их группы. И в этом случае не важно, что вложенные деньги не приносят отдачи. Иррациональное на первый взгляд поведение по факту оборачивается рациональностью другого порядка.

Однако в данном контексте возникают несколько вопросов. Первый: что произошло с инвестиционными клубами после кризиса 2008 г.? Очевидно, что события финансового кризиса должны были отразиться на судьбе инвестиционных клубов. Действительно, в настоящее время количество клубов в составе НАОИ составляет 13 тыс. против 400 тыс., зарегистрированных в 1999 г.⁴ Харрингтон, выступая в качестве эксперта в одном из журналов, отмечает, что наблюдается закат эры инвестиционных клубов [Browning 2013]. В этом же издании указывается на то, что инвестиционные клубы умирают и настроение их участников достаточно пессимистично. Акции больше не приносят радости их обладателям, инвестирование сегодня, скорее, пугает любителей: заинтересованность в том, чтобы изучать рынок и его устройство, утрачена, мотивация участия в клубах отсутствует.

Однако находятся свидетельства и обратного. В репортаже канала CNBS в апреле 2013 г. сообщается, что инвестиционные клубы возвращаются [Investment Clubs Are Back!.. 2013]. Кто-то меняет стратегию, как, например, один мужской клуб, в котором не делаются взносы на общий счёт. Участники просто встречаются и обсуждают те или иные акции, а дальше каждый сам принимает индивидуальное решение. В репортаже отмечается, что многие клубы потеряли часть своих инвестиций, но в целом участники инвестиционных клубов продолжают надеяться на улучшение ситуации и на то, что события прошедших лет многому их научили и позволят выдержать драматичные изменения любого рода. В данной ситуации вопрос заключается в том, являются ли инвестиционные клубы вымирающим видом игроков в сфере финансов. Приводит ли потеря значимого участника к изменениям на самом финансовом рынке в США? Или же финансовый кризис способствует тому, что инвестиционные клубы адаптируются к новым условиям и даже перерождаются в другой вид «фауны» американского

⁴ См. URL: http://en.wikipedia.org/wiki/National_Association_of_Investors_Corporation

фондового рынка, но всё так же будут олицетворять собой идеи демократии и равенства для всех американских граждан?

Ещё один аспект заключается в том, как данная история помогает по-новому взглянуть на ситуацию на российском фондовом рынке. Масштабы участия населения в инвестициях в России были намного скромнее. В 1990-х гг. в силу общих экономических причин и неразвитости фондового рынка говорить о появлении инвестора-любителя сложно, и это несмотря на богатый опыт участия населения в разного рода финансовых пирамидах начала 1990-х гг. В начале 2000-х гг. ситуация на фондовом рынке начинает изменяться, и в конце 2007 г. ожидалось, что количество брокерских счётов частных инвесторов на Московской межбанковской валютной бирже (ММВБ) достигнет 500 тыс., а количество пайщиков в паевых инвестиционных фондах будет насчитывать 600 тыс. чел. Несмотря на это, с фондовым рынком тем или иным способом были связаны приблизительно только 1% населения [Стребков 2007а].

В работе Д. Стребкова, в которой обсуждаются мифы и предрассудки, бытующие среди частных российских инвесторов, есть похожий сюжет, описывающий случай, когда молодой человек (мусульманин) погасил свой пай только из-за того, что в его составе был производитель алкогольной продукции, а её потребление у мусульман считается грехом. В другом упомянутом случае мужчины негативно воспринимали «Фонд "голубых фишек"», так как его название вызывало у них ассоциацию с людьми нетрадиционной сексуальной ориентации [Стребков 2007б]. Однако если следовать логике Харрингтон, то эти примеры обнаруживают не только недостаток базовой финансовой грамотности, но и проявление идентичности этих инвесторов, которая не позволяет им делать вложения, ей не соответствующие. Можем ли мы в этом случае оценивать их действия как нерациональные?

Происходят ли в настоящее время какие-либо изменения на российском фондовом рынке с точки зрения участия в нём частных инвесторов? Информации об этом не так много, интерес к рынку явно снизился в результате кризиса 2008 г. При этом, по данным ММВБ, количество физических лиц (уникальных клиентов), зарегистрированных в системе, выросло в 2009–2011 гг. с 559 тыс. до 780 тыс.⁵ В то же время данные опросов в национальном масштабе не фиксируют каких-либо изменений. По данным Фонда «Общественное мнение» (ФОМ), в апреле 2012 г. только 1% населения инвестировали деньги в акции и облигации⁶. Остаётся открытым вопрос: что может стать проводником частных инвесторов на фондовый рынок в российских условиях? Каковы идентичности потенциального российского инвестора, и способны ли компании и рынок в целом предложить для них соответствующую реализацию?

* * *

Книга Брук Харрингтон интересна не только тем, что даёт представление об американском финансовом рынке или является ещё одной иллюстрацией идеи о том, что не все рынки одинаковы. В этой книге приведены некоторые сюжеты, активно обсуждаемые в рамках социологии финансового поведения⁷, и говорится об ограничениях поведенческих финансов, или, точнее, о применении предпосылок, принятых в рамках этого направления, но с позиций экономсоциолога. А в рассуждениях о ментальных картах прослеживаются идеи В. Зелизер о смысловом наполнении функции денег, или, в данном случае, не просто денег, а о смыслах, рождающихся в финансовой сфере. Обращает на себя внимание также игра смыслами, скрытая в названии и оформлении книги. Во-первых, заглавие «Pop Finance», очевидно, не только означает популярность или популизм инвестиций среди американцев, но также напоминает о попкорне с его способностью взрываться при сильном перегреве или о «пузырях»,

⁵ См. URL: www.micex.ru/markets/stock/members/member_clients

⁶ См. URL: fin.fom.ru/Investicii/10556

⁷ Социология финансового поведения является частью курса «Социология потребления и финансового поведения», который читается студентам 3-го курса факультета социологии НИУ ВШЭ.

которые не раз лопались на фондовых рынках. Недаром автор указывает на то, что рассматриваемые в исследовании инвесторы сильно пострадали на спекулятивных «пузырях» интернет-бума в начале 2000 г., а затем — на перегретом рынке недвижимости. Последняя проблема имела такой масштаб, что даже была использована одной из фирм по производству футболок с юмористическими изображениями, сделавшей картинку мыльного пузыря в форме дома, говорящего: «Вы разоритесь, если я лопну!» («If I pop, you're screwed!») (см. рис. 1). Что значат эти «пузыри» для инвестора, и насколько сами инвесторы являются причиной «хлопка», который происходит в результате того, что лопнул очередной финансовый «пузырь», и все слышат этот звук?

Во-вторых, стоит упомянуть, что для обложки используется иллюстрация в стиле Роя Лихтенштейна, являющегося представителем поп-арта в искусстве. По поводу именно того направления живописи Ж. Бодрийяр задаёт вопрос о том, можно ли считать его искусством или же это просто «наивная хроника общества потребления» [Бодрийяр 2006: 157]. Если поп-арт рассматривать как проявление общества потребления с элементами американизма, обладающего двусмысленностью и стремлением к коммерциализации [Бодрийяр 2006], то не является ли фондовый рынок своего рода поп-артом американской финансовой системы, не всегда доступным для восприятия другими культурами и потребителями, в целом далёкими от подобного рода искусства?

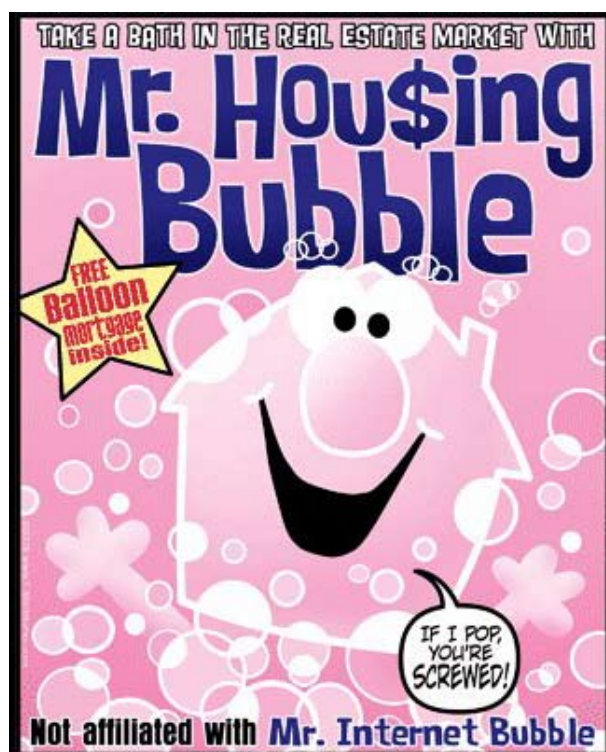


Рис. 1. Изображение мыльного пузыря на футболке и надпись: «If I pop, you're screwed!» — «Вы разоритесь, если я лопну!».

Литература

Бодрийяр Ж. 2006. Поп-арт: искусство общества потребления? В кн.: Бодрийяр Ж. *Общество потребления. Его мифы и структуры*. М.: Культурная революция; Республика; 150–158.

Стребков Д. О. 2007а. Мотивация прихода российских частных инвесторов на фондовый рынок. *Экономическая социология*. 8 (5): 17–39. URL: <http://ecsoc.hse.ru>

Стребков Д. О. 2007b. Что мешает приходу частного инвестора на российский фондовый рынок? *Неприкосновенный запас. Дебаты о политике и культуре*. 3: 101–111.

Browning E. S. 2013. Fun Fades at Investing Clubs — Wary of Market Uncertainty, Interest Wanes in Get-Togethers; Stocks are «Scary». *The Wall Street Journal*. February 4: C1.

Investment Clubs Are Back! 2013. *CNBC*. April 1. URL: www.cnbc.com/id/100607237

Knorr Cetina K., Preda A. (eds). 2005. *The Sociology of Financial Markets*. Oxford: Oxford University Press.

Knorr Cetina K., Preda A. 2012. *The Oxford Handbook of the Sociology of Finance (Oxford Handbooks in Business and Management)*. Oxford: Oxford University Press.

NEW BOOKS

N. Khalina

Making Decisions by Amateur Investors**A Review on Book:** Harrington B. (2008) *Pop Finance: Investment Clubs and the New Investor Populism*. Princeton: Princeton University Press

KHALINA, Natalia —
Lecturer, Department
of Economic Sociology,
Faculty of Sociology,
National Research
University Higher School
of Economics. Address:
20 Myasnitskaya str.,
Moscow, Russian
Federation, 101000.

Email: nhalina@hse.ru

Abstract

This article presents a review on “Pop Finance: Investment Clubs and the New Investor Populism” by B. Harrington. The book is devoted to investment clubs that were widespread on the American stock market in the 1990s. It was a way for attracting a mass of amateur investors on the market. In the beginning of the review the nature of investment club phenomenon is described; its meaning for the US economy in 1990 and reasons why many of ordinary Americans became a members of investment club are discussed. Next theme considered by Harrington is a decision making process on the stock market in case of overwhelming information. To guide their action amateur investors use mental maps reflecting their social identity. As a result, the decision to buy or to sell stocks is mediated not only by their financial performance, but also by the investor’s identity. All this ideas result in the debates about rationality of economic action. In addition, the significance of group composition is discussed. Why clubs composed of men and women together earned higher returns than all-male or all-female clubs? There is also the question how social ties within the group influence on investing and performance of the group. In conclusion, the author of the book review is trying to answer some other questions. How did the financial crisis of 2008 affect the performance of investment clubs? How could the ideas expressed in Harrington’s books be used for interpreting the situation on Russian stock market? Compared to USA stock market the share of personal investors in Russia is significantly smaller, nevertheless here we could find some examples which illustrate the influence of identity on the investment decisions.

Keywords: investment club; stock markets; diversity premium; rationality; sociology of finance; sociology of financial behavior.

References

- Baudrillard J. (2006) Pop-art: iskusstvo obshchestva potrebleniya? [Pop — an Art of Consumption?]. *Obshchestvo potrebleniya. Ego mify i structurey* [The Consumer Society Myths and Structures], Moscow: Cultural Revolution; Republic, pp. 150–158 (in Russian).
- Browning E. S. (2013) Fun Fades at Investing Clubs — Wary of Market Uncertainty, Interest Wanes in Get-Togethers; Stocks Are “Scary”, *The Wall Street Journal*, February 4, p. C1.
- Investment Clubs are Back! Sort of... (2013) April 1. Available at: www.cnbc.com/id/100607237 (accessed 25 October 2013).
- Knorr Cetina K., Preda A. (eds) (2005) *The Sociology of Financial Markets*, Oxford: Oxford University Press.

Knorr Cetina K., Preda A. (2012) *The Oxford Handbook of the Sociology of Finance (Oxford Handbooks in Business and Management)*, Oxford: Oxford University Press.

Strebkov D. (2007a) Motivatsiya prikhoda rossiyskikh chastnykh investorov na fondoviy rynek [Russian Amateur Investors' Motivation for Arriving on Stock Market], *Economicheskaya sotsiologiya* (electronic journal), vol. 8, no. 5, pp. 17–39. Available at: http://ecsoc.hse.ru/data/770/587/1234/ecsoc_t8_n5.pdf (accessed 25 October 2013) (in Russian)

Strebkov D. (2007b) Chto meshayet prikhodu chastnogo investora na rossiskiy fondoviy rynek? [What does Prevent Russian Amateur Investor Arriving on Russian Stock Market?], *Neprikosnovenny zapas. Debaty o politike i kul'ture*, vol. 3, pp. 101–111 (in Russian).

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ ПРОЕКТЫ

И. В. Сохань

Трансформации современной гастрономической культуры и тоталитет фастфуда



СОХАНЬ Ирина Владимировна — доцент кафедры прикладной политологии НИУ ВШЭ, Санкт-Петербург, Адрес: 198099, г. Санкт-Петербург, ул. Промышленная, д. 14а.

Email: irina.sokhan@gmail.com

Данный текст представляет собой краткое описание исследовательского проекта, выполняемого с 15 января 2013 г. по 15 мая 2014 г. в рамках программы Научного фонда НИУ ВШЭ. В современном мире традиционная гастрономическая культура претерпевает глобальные трансформации. Роль гастрономических практик в формировании человеческой идентичности становится всё более очевидной. Специфика пищи как материального носителя символов и знаков, усваиваемых на уровне наиболее непосредственного телесного опыта, определяет её потребление в качестве сложной системы коммуникативных связей. Многие процессы в этой сфере серьёзны и глобальны: например, новые пищевые страхи; изменение статуса трапезы как постоянного топоса воспроизводства социальной и культурной идентичности. Гастрономическая символика интенсивно используется в рекламе в качестве соблазна. Фастфуд является нейтральной пищей с точки зрения национальных гастрономических культур и становится приоритетным способом питания. Гастрономическая культура производит актуальный сегодня стандарт худого тела. Практика потребления пищи в форме фастфуда регистрирует новые способы не только гастрономических коммуникаций, но и взаимодействия человека и власти, нового гендерного порядка; можно утверждать, что именно в формате фастфуда — «МАК-пищи» — впервые символическое содержание еды преодолело и поглотило её физический и технический аспекты.

Ключевые слова: гастрономическая культура; пища; телесность; фастфуд; власть; идентичность.

Период выполнения проекта: 15 января 2013 г. — 15 мая 2014 г.

Финансирование проекта: индивидуальный исследовательский грант Научного фонда НИУ ВШЭ.

В последние два десятилетия XX века относительно случайные попытки анализа гастрономической культуры и гастрономических практик существования с точки зрения разных областей гуманитарного знания сложились в единое исследовательское направление, получившее название *food studies*¹, что условно можно назвать третьим этапом анализа гастрономи-

¹ Хотя точного аналога термина *food studies* в русском переводе не существует, его можно перевести как «гастрономические исследования» или «исследования пищи». В западной традиции *food studies* — это исследование всех аспектов гастрономических

ческой культуры². В рамках *food studies* объединяются историки, антропологи, этнографы, психологи, социологи, экономисты. Это указывает на то, что пища является феноменом, требующим комплексных исследований, которые стали возможными именно после того, как отдельные сферы знания продемонстрировали ограниченность отдельных узкодисциплинарных подходов к изучению гастрономических практик. Анализ гастрономической культуры возможен на основе максимально общего подхода, задающего междисциплинарные рамки исследования. Этот подход обеспечивается философской рефлексией, которая рассматривает гастрономические практики как с точки зрения их целостной феноменальности, так и в качестве практик, устанавливающих определённый онтологический порядок на основании уникального (как индивидуального, так и коллективного) телесного опыта в ракурсе перманентного коммуницирования Я с Другим.

Если *традиционная* гастрономическая культура гарантировала высокую степень предсказуемости телесного опыта, то в *современной* гастрономической культуре эта степень низкая, что определено пищевыми технологиями, сильно видоизменяющими природный состав пищи. Делается иным и характер гастрономической культуры в качестве практики власти (его традиционная модель проанализирована в работах «Кормить и править» [Кондратьева 2006] и «Тоталитарный проект гастрономической культуры (на примере сталинской эпохи 1920–1930-х гг.)» [Сохань 2011]). Сегодня властные практики в этой сфере представлены уже не в прежнем жёстком дисциплинарном ключе, а в более мягком варианте соблазна. Фастфуд становится основой нормированного гастрономического поведения и устанавливает новые формы одобряемого телесного опыта. Императив худого тела, особенно актуальный в условиях навязываемого избыточного потребления еды, с одной стороны, конфликтует с нормой тела, какой она вытекает из преобладающих гастрономических стратегий, и, с другой стороны, инициирует развитие альтернативных диетологических практик, его поддерживающих.

Цель исследования состоит в выявлении причин трансформации современной гастрономической культуры, в том числе возникновения и актуализации пищи, претендующей на тоталитет в области гастрономического (несмотря на существование альтернативных гастрономических стратегий³, имеющих

практик: исторических, социальных, культурологических, экономических, то есть всего многообразия характеристик пищи в условиях её нынешних актуальных изменений.

² Условно можно выделить *три этапа* становления гуманитаристской традиции исследований гастрономической культуры и гастрономических практик. На *первом* этапе они не изучались сами по себе, а выполняли, скорее, описательно-иллюстративную функцию в работах историков XIX века, где впервые оказались затронуты повседневные аспекты жизни (см.: [Костомаров 1992; Гиро 1995; Забелин 2008]), и в этнографических исследованиях XX века (см.: [Фрэзер 1980; Мид 1988; Малиновский 2004; Тейлор 2009; Арутюнов 2011: 7–16]). Пища в это время понимается как материальный носитель культурных значений, в связи с ролью которых традиционное общество создаёт и использует собственные кулинарные и гастрономические структуры, устанавливающие порядок воспроизводства реальности на уровне базового телесного опыта. *Второй* этап анализа гастрономической культуры начинается в рамках исследований повседневности (актуализация этой тематики в научном дискурсе начинается приблизительно с 1930-х гг.); гастрономическая культура может быть рассмотрена как носитель ряда символов и значений и проводник закономерных процессов изменения социокультурного, политического и экономического порядков. Так, начало анализа гастрономических практик существования носит более-менее структурированный характер и было положено во французской исторической школе, сформированной вокруг журнала «Анналы социальной и экономической истории». И характерно, что философская методология изучения феномена пищи тоже была сформулирована французским философом Э. Левинасом. Ф. Бродель предпринял попытку систематизированного исследования продуктов (и связанных с ними практик потребления) с точки зрения их географического и исторического перемещения, а также их социальных функций [Бродель 2007]. Исследования разных аспектов современных форм гастрономической культуры представлены достаточно скупой; см.: [Жириленко 2001: 93–106; 2002: 111–125; Капкан 2008: 74–91; 2009: 71–82; Каспэ 2008: 205–218; Mennel 1985; 1987; Gronow 1997; Fernandez-Armesto 2002; Wrangham 2009]. Сегодня можно говорить о том, что наступил *третий* этап исследования гастрономической культуры, и связан он как с появлением *food studies*, так и с возможностью философской концептуализации. Гастрономическая рефлексия, входящая в структуру гастрономической культуры и имеющая своим первичным уровнем кулинарную книгу, получила завершение в философском анализе пищи и практик питания.

³ Альтернативными фастфуду гастрономическими стратегиями допустимо назвать, к примеру, гастрономический туризм, экологичную пищу, практики самостоятельного приготовления пищи. Эти последние возможны через гастрономиче-

вторичный характер ввиду необходимости высокой степени личных усилий), то есть фастфуда, и связанных с этими процессами последствий для практик конструирования идентичности человека.

Цель исследования реализуется через ответы на следующие вопросы:

- Каковы основные изменения, произошедшие в сфере гастрономического, по сравнению с её традиционными формами?
- Что представляют собой предпочтительные гастрономические практики, задаваемые дискурсом массовой культуры?
- В чём состоят гастрономические страхи современного человека?
- Какова амбивалентная взаимосвязь гастрономических риторик и актуальной телесной нормы, представленной двояко: воспетым массовой культурой императивом худого тела и создаваемым фастфудом телом с избыточным весом?
- Какие характеристики гастрономической культуры сегодня актуализируются как преимущественные в конструировании идентичности современного человека?
- Как можно проанализировать соблазн в качестве новой властной практики в области гастрономического?
- Каковы перспективы развития гастрономической культуры в условиях тоталитета фастфуда и ценностей массового общества?

Информационная база исследования включает непрофильные (с точки зрения гастрономической культуры и гастрономических практик) российские гляцевые журналы (2012–2013 гг.), ориентированные на женскую («ELLE») и мужскую («Man's Health») аудитории, а также более гендерно нейтральные и ориентированные на широкую аудиторию журналы («Hello!», «Star»). Все эти издания имеют гастрономическую колонку и в статусе «гастрономической рекомендации» рассказывают о модных стратегиях потребления пищи и о модной, «топовой» пище в целом, стремясь к информированию, превосходящему навязчивость еды «экономкласса». Выбор источников обусловлен их популярностью у широкой аудитории, предложением нормативного потребления для среднего класса, обращением к популярной аналитике питания (психология пищи, её социальные и культурологические аспекты). Таким образом, эти журналы обладают некоей репрезентативной чистотой в отличие, к примеру, от кулинарных блогов, выражающих сугубо авторский гастрономический стиль и представляющих индивидуальный стиль жизни. Используется дискурс-анализ.

Методология исследования обладает комплексным характером в силу комплексности самого феномена гастрономической культуры, раскрывающего свою целостность только с позиций нескольких областей гуманитарного знания, но не в рамках каждой из них, взятой отдельно. Наиболее значимым поэтому является метод философской концептуализации, благодаря которому и возможен новый уровень анализа гастрономического, преодолевающий разрозненность подходов к гастрономической культуре. Также необходимыми и значимыми являются психоаналитический (актуальный для исследований пищевых девиаций и формируемой ими девиантной нормы тела), феноменологический (раскрывающий

ское информирование посредством кулинарных блогов, телепередач, гастрономических колонок модных журналов, которые способствуют формированию индивидуальных диетических стратегий, базирующихся на ряде дискурсов — медикалистском, духовно-дисциплинарном, дискурсе модной пищи, национальном и т. д.

символические смыслы практик питания) и культурантропологический (связывающий изменения в гастрономической культуре с культурными разломами в целом) подходы.

В результате проведения исследования выявлено следующее:

- характерные черты современной гастрономической культуры в сравнении с её традиционными формами: тоталитет быстрой еды в форме фастфуда, который приводит к разрушению семейных связей, базирующихся на каждодневной общей трапезе и на гастрономическом авторстве, традиционно принадлежащем женщине; актуализируется связь кормимого индивида и кормящей его анонимной социальной и экономической силы, которая присваивает себе гастрономическое авторство (в фастфуде оно принадлежит пищевой промышленности);
- предпочтительные практики гастрономического потребления носят разнообразный характер, в противовес безликости фастфуда популяризируются различные формы индивидуальных диетических стратегий;
- пищевые ужасы современного человека преимущественно связаны с нарушением базового гастрономического нормирования, которое устанавливало границы приемлемого телесного опыта. Пищевая промышленность уничтожила гарантируемую традиционными национальными кухнями связь между исходным содержанием продукта и его конечной репрезентацией в виде того или иного блюда;
- формируемая фастфудом телесная норма — это тело с избыточным весом, в то время как главенствующий идеал современного массового общества — худое тело. Если в традиционной культуре худоба была непосредственно связана с минимальным гастрономическим потреблением, то сегодня худое тело является телом власти, так как репрезентирует независимость человека от пищи. Важно как оставаться худым, так и не отказываться от навязчивости гастрономического потребления. Также худое тело является знаком высокого социального статуса;
- соблазн становится новой властной практикой в сфере гастрономического; репрезентируемое соблазном анонимное кормление оказывается более эффективным по сравнению с прежними, насильственными кормовыми практиками. Таким образом, можно говорить о новом типе тоталитарного.

Публикации автора по теме:

Сохань И. В. 2012. Пища и власть: от насилия до соблазна. В сб.: *Публичная политика*. СПб.: Норма; 84–92.

Сохань И. В. 2013. Гастрономические риторика утопий и антиутопий. *Вестник Томского государственного университета. Культурология и искусствоведение*. 2 (10): 23–34.

Сохань И. В. 2013. Порфирий и Левинас: философский анализ пищи и его возможности для анализа современной гастрономической культуры. *Философские науки*. 10: 140–152.

Сохань И. В. 2013 (готовится к публикации). Гастрономическая культура и производство актуальной телесной нормы. *Журнал социологии и социальной антропологии*.

Сохань И. В. 2013 (готовится к публикации). Императив худого тела в современном массовом обществе и актуальные гастрономические стратегии. В сб.: *XIV Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества*. М.: Изд. дом НИУ ВШЭ.

Сохань И. В. 2014 (готовится к публикации). Производство женской телесности: культ худобы и тирания стройности. *Женщина в российском обществе*.

Литература

Арутюнов С. А. 2011. Карта культуры питания народов мира. *Этнографическое обозрение*. 1: 7–16.

Бродель Ф. 2007. Материальная цивилизация, экономика, капитализм XV–XVIII вв.: В 2 т. Т. 1. *Структуры повседневности: возможное и невозможное*. М.: Весь мир.

Гиро П. 1995. *Частная и общественная жизнь римлян*. СПб.: Алетейя.

Забелин И. Е. 2008. *История русской жизни*. Минск: МФЦП.

Капкан М. В. 2009. Российские поваренные книги: особенности репрезентации норм гастрономической культуры. *Известия Уральского государственного университета. Серия «Гуманитарные науки»*. 3 (65): 71–82.

Капкан М. В., Лихачёва Л. С. 2008. Гастрономическая культура: понятие, функции, факторы формирования. *Известия Уральского государственного университета. Серия «Гуманитарные науки»*. 15 (55): 34–43.

Каспэ И. 2008. «Съесть прошлое»: идеология и повседневность гастрономической ностальгии. В сб.: *Пути России: культура — общество — человек. Материалы Международного симпозиума (26–26 января 2008 г.)*. М.: Логос; 205–218.

Кириленко С. А. 2001. Наслаждение вкусом. *Studioculturae*. 1: 93–106.

Кириленко С. А. 2002. Культурная унификация в сфере питания как отражение функционализации телесного опыта. *Studioculturae*. 3: 111–125.

Кондратьева Т. 2006. *Кормить и править. О власти в России XVI–XX вв.* М.: РОССПЭН.

Костомаров Н. И. 1992. *Очерк домашней жизни и нравов великорусского народа в XVI и XVII столетиях*. М.: Республика.

Малиновский Б. 2004. *Избранное. Динамика культуры*. М.: РОССПЭН.

Мид М. 1988. *Культура и мир детства. Избранные произведения*. М.: Наука.

Сохань И. В. 2011. *Тоталитарный проект гастрономической культуры (на примере сталинской эпохи 1920–1930-х гг.)*. Томск: ТГУ.

Тэйлор Э. 2009. *Первобытная культура*. М.: Терра.

Фрэзер Д. Д. 1980. *Золотая ветвь. Исследование магии и религии*. М.: Политиздат.

Gronow Y. 1997. *The Sociology of Taste*. London: Routledge.

Fernandez-Armesto F. 2002. *Near a Thousand Tables: A History of Food*. New York: The Free Press.

Mennel S. 1985. *All Manners of Foods. Eating and Taste in England and France from Middle Ages to Present*. Oxford: Basil Blackwell.

Mennel S. 1987. On the Civilizing of Appetite. *Theory, Culture and Society*. 4 (2–3): 373–403.

Wrangham R. 2009. *Catching Fire: How Cooking Made Us Human*. New York: Basic Books.

RESEARCH PROJECTS

I. Sokhan

Transformations of Modern Gastronomic Culture and the Totality of Fast Food

SOKHAN, Irina —
Associate Professor,
Department of Applied
Political Science, National
Research University
Higher School of
Economics Campus in
Saint Petersburg. Address:
14a Promyshlennaya str.,
Saint Petersburg, Russia,
198099.

Email: irina.sokhan@gmail.com

Abstract

The paper presents a short description of the research project carried out within The National Research University Higher School of Economics' Academic Fund Program in January 15, 2013 — May 15, 2014. In the modern world, traditional gastronomic practices and gastronomic culture undergo dramatic transformations. Their role in the formation of human identity is becoming more and more obvious. The specific features of food as the material medium of symbols and signs, that are assimilated at the level of the most direct corporeal experience, determines its consumption as a complex system of communication links. Many processes in the sphere of gastronomic practices are cruel and global. For example, new nutritive horrors, change in the status of feast as permanent topos of human social and cultural identity reproduction. Gastronomic symbols are widely used in advertising as a tool of temptation intensively. Fast food is considered neutral from the perspective of national gastronomic cultures and

therefore has become the foreground way gastronomic behavior. Moreover, modern gastronomic culture has produced the most actual today standard of thin body. The practice of fast food consumption has lead to market appearance of the new practices of gastronomic communication as well as the relationships between man and power and new gender order. It can be claimed that in the form of fast food (MAC-food) the symbolic content of food has overcome and absorbed its physical and technical aspects.

Keywords: gastronomic culture; food; corporeality; fast food; power; identity.

References

- Arutyunov S. A. (2011) Karta kul'tury pitaniya narodov mira [A Map of Food Culture of All Nations in the World]. *Etnograficheskoe obozrenie*, vol. 1, pp. 7–16. (in Russian)
- Braudel F. (2007) Material'naya tsivilizatsiya, ekonomika, kapitalizm XV–XVIII vv. [Civilization and Capitalism, 15th–18th Centuries]. *T. 1. Struktury povsednevnosti: vozmozhnoe i nevozmozhnoe* [The Structures of Everyday Life], Moscow: Ves' mir (in Russian).
- Fernandez-Armesto F. (2002) *Near a Thousand Tables: A History of Food*, New York: The Free Press.
- Frazer J. . 1980. *Zolotaya vetv'. Issledovanie magii i religii* [The Golden Bough: A Study in Magic and Religion], Moscow: Politizdat (in Russian).
- Gronow Y. (1997) *The Sociology of Taste*, London: Routledge.
- Guiraud P. (1995) *Chastnaya i obshchestvennaya zhizn' rimlyan* [The Ancient Romans' Private and Public Life], St. Petersburg: Aletyya (in Russian).

- Kapkan M. V., Likhacheva L. S. (2008). Gastronomicheskaya kul'tura: ponyatie, functii, factori formirovaniya [Gastronomic Culture: Definition, Functions, Factors of Formation]. *Izvestiya Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya "Gumanitarnye nauki"*, vol. 15, no 55, pp. 34–43.
- Kapkan M. V. (2009) Rossiyskie povarennye knigi: osobennosti reprezentatsii norm gastro-nomicheskoy kul'tury [Russian Cookery Books: Peculiarities of Representations of Norms of Gastronomic Culture]. *Izvestiya Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya "Gumanitarnye nauki"*, vol. 3, no 65, pp. 71–82 (in Russian).
- Kaspe I. (2008) "S'est' proshloe": ideologiya i povsednevnost' gastronomicheskoy nostalgii ["Eating the Past": Ideology and Routine of Gastronomic Nostalgia]. *Puti Rossii: kul'tura — obshchestvo — chelovek: Materialy mezhdunarodnogo simpoziuma (26–26 yanvar'a 2008 g.)* [Russia's Ways: Culture — Society — Person: Materials of the International Symposium (January 25–26, 2008)], Moscow: Logos, pp. 205–218 (in Russian).
- Kirilenko S. A. (2001) Naslazhdenie vkusom [Enjoying the Taste]. *Studioculturæ*, vol. 1, pp. 93–106 (in Russian).
- Kirilenko S. A. (2002) Kul'turnaya unifikatsiya v sfere pitaniya kak otrazhenie funktsionalizatsii telesnogo opyta [Cultural Unification in the Nourishment Sphere as Reflections of Functionalizing of Body Experience]. *Studioculturæ*, vol. 3, pp. 111–125 (in Russian).
- Kondrat'eva T. (2006) *Kormit' i pravit': O vlasti v Rossii XVI–XX vv.* [Feeding and Ruling: On Power in Russia, XVI–XX Centuries], Moscow: ROSSPEN (in Russian).
- Kostomarov N. I. (1992) *Ocherk domashney zhizni i npravov velikorussskogo naroda v XVI i XVII stoletiyakh* [A Study in Domestic Life and Morals of the Great Russian People in XVI and XVII Centuries], Moscow: Respublika (in Russian).
- Malinowski B. (2004) *Izbrannoe: Dinamika kul'tury* [Selected Writings: The Dynamics of Culture Change], Moscow: ROSSPEN (in Russian).
- Mead M. (1988) *Kul'tura i mir detstva. Izbrannye proizvedeniya* [Culture and the World of Childhood. Selected Works], Moscow: Nauka (in Russian).
- Mennel S. (1985) *All Manners of Foods. Eating and Taste in England and France from Middle Ages to Present*, Oxford: Basil Blackwell.
- Mennel S. (1987) On the Civilizing of Appetite. *Theory, Culture and Society*, vol. 4, no 2–3, pp. 373–403.
- Sokhan' I. V. (2011) *Totalitarnyy proekt gastronomicheskoy kul'tury (na primere stalinskoy epokhi 1920–1930-kh gg.)* [Totalitarian Project of Gastronomic Culture: The Case of the Stalin's Period of 1920–1930 Years], Tomsk: TGU (in Russian).
- Tylor E. (2009) *Pervobytnaya kul'tura* [Primitive Culture], Moscow: Terra (in Russian).
- Wrangham R. (2009) *Catching Fire: How Cooking Made Us Human*, New York: Basic Books.
- Zabelin I. E. (2008) *Istoriya Russkoy zhizni* [The History of Russian Life Course], Minsk: MFTsP.

**Экономическая
социология**
Т. 14. № 5.
Ноябрь 2013

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



Economic Sociology
Vol. 14. No 5.
November 2013

Electronic journal
www.ecsoc.msses.ru
www.ecsoc.hse.ru

ISSN 1726-3247

Contacts

20 Myasnitskaya street,
room 406
Moscow, RI Moscow
10100 Russian Federation
phone: (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 (10–2 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

- "Economic Sociology" provides permanent free access to all issues in PDF.
- You can sign up to receive an email notice of each new issue as it becomes available. Please fill out the following form: <https://www.hse.ru/expresspolls/poll/23725626.html>.