

Экономическая социология

электронный журнал

www.ecsoc.msses.ru

Том 5. № 5. Ноябрь 2004

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

E-mail: radaev@hse.ru

Ответственный редактор – **Добрякова Мария Сергеевна**, к.социол.н., директор публикационной программы Независимого института социальной политики.

E-mail: dobryakova@socpol.ru

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

Проект осуществляется при поддержке

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

Журнал выходит пять раз в год:

№ 1 – январь,

№ 2 – март,

№ 3 – май,

№ 4 – сентябрь,

№ 5 – ноябрь.

Редакционный совет журнала

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

Содержание

Вступительное слово главного редактора	4
<u>Интервью</u>	
Ховард Олдрич (<i>перевод М.С. Добряковой</i>)	6
<u>Новые тексты</u>	
Радаев В.В. Экономико-социологическая альтернатива Карла Поланьи.....	20
<u>Новые переводы</u>	
Джереффи Г. Международное хозяйство и экономическое развитие (<i>перевод М.С. Добряковой</i>).....	35
<u>Взгляд из регионов</u>	
Сухарев М.В. Социальные антиинституты	63
<u>Дебютные работы</u>	
Бурчилина Н.В. К вопросу о деловой культуре: российская специфика становления предпринимательских кругов (на примере деловых практик московской строительной фирмы).....	74
<u>Профессиональные обзоры</u>	
Мальшева И.А. Розничный Интернет-бизнес.....	83
<u>Новые книги</u>	
Рецензия на книгу: <i>Радаев В.В.</i> Социология рынков: к формированию нового направления. (<i>Е.Ю. Фирсов</i>)	93
<u>Исследовательские проекты</u>	
Словари, сделанные по-другому (<i>Ю.Е. Ровнов</i>).....	99
<u>Учебные программы</u>	
Калимуллин Т.Р. Современный стратификационный анализ.....	102
<u>Конференции</u>	
«60-летие “Великой трансформации” Карла Поланьи». <i>Научный симпозиум и Интернет-конференция</i>	134

Ох, и широка ты, экономическая социология! Здесь и институциональные, и социокультурные, и антропологические, и стратификационные подходы, и всякие разновидности эволюционной теории. И все это в одном журнальном номере.

Номер открывается **интервью** с *Ховардом Олдричем* – профессором социологии университета Северной Каролины (США). Он является ярким представителем эволюционного подхода, который в свою очередь близок к так называемой популяционной экологии. Несомненно, Олдрич один из наиболее известных американских исследователей хозяйственных организации и предпринимательства. Достаточно сказать, что в готовящейся к публикации хрестоматии «Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики» он является автором (или соавтором) сразу двух работ – по социологии организаций и этническому предпринимательству

В рубрике «**Новые тексты**» мы публикуем новую статью *В.В. Радаева* о творчестве выдающегося антрополога К. Поланьи, ставшего в последнее время одним из признанных классиков экономической социологии. Следует напомнить, что в 2004 г. исполнилось сорок лет со дня смерти К. Поланьи и шестьдесят лет с момента выхода в свет его самой известной книги – «Великая трансформация», – которая с большим опозданием, наконец, была переведена на русский язык. В России с творчеством Поланьи сколь-либо обстоятельно пока знакомы немногие (и даже ударение в его фамилии пока ставится по-разному). Мы надеемся, что со временем труды этого «малоизвестного классика» найдут свое достойное место.

В рубрике «**Новые переводы**» мы публикуем основную часть работы *Гэри Джереффи* – о проблемах международного хозяйства и экономического развития, готовящейся к публикации в многократно упоминавшейся нами хрестоматии «Западная экономическая социология». Напомним, что в предыдущем номере было представлено интервью с профессором Джереффи, в котором он подробно излагает свои взгляды на состояние интересующей его области – глобальных товаропроизводящих сетей – и современной экономической социологии в целом¹.

В рубрике «**Взгляд из регионов**» публикуется достаточно оригинальный текст *М.В. Сухарева* (Петрозаводск) о так называемых антиинститутах, или «ортогональных правилах игры». Любители нового институционализма не будут разочарованы.

Обращаем внимание на размещаемый в рубрике «**Дебюты**» текст о деловой культуре на примере московской строительной фирмы. Он подготовлен студенткой факультета социологии *Н.В. Бурчилиной* по материалам исследования, выполненного в апреле – мае 2003 г. в рамках практикума по экономической социологии (научный руководитель – А.А. Сусоколов).

В рубрике «**Профессиональные обзоры**» мы сталкиваемся с не совсем обычным для нас материалом *И.А. Малышевой*. Это маркетинговый обзор рынка интернет-магазинов в Рунете и поведения потребителей их услуг (в том числе на примере Нижнего Новгорода). Весьма познавательная вещь.

В рубрике «**Новые книги**» продолжается обсуждение книги: Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления (М.: ГУ–ВШЭ, 2003). Вновь свое мнение высказывает экономист, но позиция автора *Е.Ю. Фирсова* серьезно отличается от позиции, высказанной М.А. Сторчевым в предыдущей рецензии ([2004. Т. 5. № 4](#)). И мнение это весьма критическое. Впрочем, таковой и должна быть настоящая рецензия.

¹ См.: [Джереффи Г. Интервью // Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 4. С. 6–21.](#)

В данном номере в рубрике **«Исследовательские проекты»** мы представляем не вполне обычный материал о необычном проекте Института «Экономическая школа» (Санкт-Петербург) – серию экономических словарей «Economicus». Уже вышедшие словари отличает высокое качество профессионального исполнения. Есть основания считать, что и последующие издания будут не хуже. Особо обратим Ваше внимание на готовящийся в настоящее время в сотрудничестве с ГУ–ВШЭ словарь: «Экономика, политология, социология».

В рубрике **«Учебные программы»** мы размещаем новую и весьма обстоятельно подготовленную программу «Современный стратификационный анализ» (автор – к.социол.н. *Т.Р. Калимуллин*). Курс по этой программе будет впервые читаться студентам магистратуры на факультете государственного и муниципального управления ГУ–ВШЭ.

Возвращаясь к теме творческого наследия К. Поланьи, заметим, что число исследователей, интересующихся этим наследием, возрастает. Об этом свидетельствует, в частности, успех двух **конференций** – научного симпозиума «60-летие “Великой трансформации” Карла Поланьи» (Москва, Государственный университет – Высшая школа экономики, 21 октября 2004 г.) и предшествовавшей Интернет-конференции по наследию К. Поланьи, организованной под руководством Р.М. Нуреева в рамках Федерального образовательного портала по экономике, социологии и менеджменту (<http://www.ecsocman.edu.ru>). Мы предлагаем краткую информацию по этим конференциям.

* * *

Помните, что лучшее лекарство от скуки – хорошая доза экономической социологии.
Не скучайте!

Интервью

VR Ховард Олдрич представляет эволюционный подход, который в свою очередь близок к так называемой популяционной экологии. Несомненно, он один из наиболее известных американских исследователей хозяйственных организации и предпринимательства. Достаточно сказать, что в готовящейся к публикации хрестоматии «Западная экономическая социология» он является автором (или соавтором) сразу двух работ – по социологии организаций и этническому предпринимательству¹.

Ховард Олдрич [Howard Aldrich], 14 мая 2004 г.²

Случилось так, что в мае 2004 г. мы изучали опыт работы американских университетов – Дьюка и Северной Каролины. С Ховардом Олдричем мы никогда ранее не встречались. Но я знал, что он работает в университете Северной Каролины. И мне повезло, не пришлось даже его разыскивать – на одной из наших деловых встреч он представлял факультет социологии в качестве его декана. Через день мы встретились, чтобы записать интервью, и выяснилось, что он буквально поглощен эволюционной теорией.

* * *

– *Ховард, Вы известны как один из лидеров экологического или популяционно-экологического подхода к теории организаций. Это весьма важное направление для экономической социологии, и экономсоциологии часто цитируют его авторов. Поэтому прежде всего позвольте спросить: относите ли Вы свои работы к экономической социологии, и если да, в какой степени?*

– Обычно я называю себя социологом-эволюционистом, который занимается организационными исследованиями. Я стараюсь отделять это направление от популяционной экологии [population ecology]. Мне кажется, мое направление шире, по сравнению со старой популяционной экологией это более исторический, контекстуально-ориентированный, многоуровневый подход. Так что свои работы я отношу в первую очередь к эволюционной теории. Мне в равной степени близки исследования как эволюционных экономистов Джеффри Ходжсона [Geoffrey Hodgson] и Николая Фосса [Nicolai Foss], так и экономсоциологов.

Когда в 1980-е годы началась перетасовка исследовательских направлений и стали говорить об экономической социологии, этот термин меня поначалу озадачил: ведь одна из распространенных проблем заключалась в том, что социология считала себя «бедной родственницей» экономической теории. До сих пор забавно наблюдать, как многие социологи на своих занятиях со студентами тратят уйму времени на разъяснение различий

¹ Олдрич Х. Предпринимательские стратегии в новых организационных популяциях // Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004 (в печати). Уолдинггер Р., Олдрич Х., Уорд Р. Этнические предприниматели // Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004 (в печати).

² Перевод М.С. Добряковой.

между экономической теорией и социологическим подходом. Но я знаю, что симметрии в этом вопросе нет и об экономистах нельзя сказать того же. Они вовсе не тратят время на то, чтобы разъяснить, чем они отличаются от социологов. Я же всегда был настроен оптимистично, призывая заниматься социологией хозяйства, социологией фирм и организаций. Нет ничего предосудительного в том, что мы используем понятия экономической теории. Но если же мы как одержимые принимаемся рассуждать о связи социологии и экономической теории, то вся схема анализа оказывается подчиненной экономической логике.

Вот такой пространственный ответ. Полагаю, я занимаюсь эволюционной социологией хозяйств и отраслей, фирм, предпринимательства. Часто эти вопросы пересекаются с предметной областью экономистов – ведь они касаются таких процессов, как распределение ресурсов, производство товаров и услуг. И в этом смысле у нас много общего. Однако в целом мы занимаемся разными вещами.

– Мне кажется, многие экономсоциологи, особенно в США, первоначально занимались организационной теорией и по-прежнему считают себя теоретиками организаций. А когда, на Ваш взгляд, экономическая социология превратилась в самостоятельную дисциплину? Мы все знаем, что после 1980-х годов она пережила своего рода возрождение. Когда она привлекла Ваше внимание как жизнеспособное начинание?

– Я могу предложить политическую интерпретацию того, как произошел этот процесс. Были социологи, чьи работы ныне были бы отнесены к экономической социологии. На протяжении десятилетий такие авторы, как Филип Селзник [Philip Selznick³], Алвин Гоулднер [Alvin Gouldner], Чарльз Перроу [Charles Perrow⁴] и многие другие работали в этом направлении. Я сам в течение 35 лет занимался изучением организационного роста и технологий. В 1970-е годы бизнес-школы начали приглашать социологов либо в качестве аспирантов, либо преподавателей, как это произошло, например, в случае Майкла Хэннана [Michael Hannan⁵] или Джона Фримена [John Freeman⁶]. Оба они являются популяционными экологами, получили ученую степень (Ph.D.) по социологии в университете Северной Каролины, оба начинали работать на кафедрах социологии. Джон очень скоро ушел в бизнес-школу, Майкл – несколько позднее. При этом у социологов, которые были приглашены на кафедры теории организаций и в бизнес-школы, возникла проблема статуса в связи с тем, что сотрудники бизнес-школ воспринимают социологию как мягкую науку, недостаточно точную.

В сущности, когда в Американской социологической ассоциации (ASA) была образована секция экономической социологии, многие из ее ведущих членов работали в бизнес-школах. Мне кажется, в определенной степени это была попытка придать социологии более высокий статус, превратить ее в нечто, что можно продемонстрировать коллегам из бизнес-школ. Поэтому и появилась не просто социология, а экономическая социология. Прилагательное «экономическая» здесь служит для того, чтобы отделить ее от основного направления социологии и придать ей несколько более высокий статус в бизнес-школах. Так что в какой-

³ Профессор права и социологии, университет Калифорнии в Беркли:
<http://www.law.berkeley.edu/faculty/profiles/facultyProfile.php?facID=232>

⁴ Почетный профессор социологии, Йельский университет:
<http://www.yale.edu/socdept/faculty/perrow.html>

⁵ Профессор менеджмента и социологии, Стэнфордская школа бизнеса:
<http://gobi.stanford.edu/facultybios/bio.asp?ID=55>

⁶ Профессор предпринимательства и инноваций, Школа бизнеса Хаас университета Калифорнии в Беркли: <http://www.haas.berkeley.edu/faculty/freeman.html>

то степени конструирование данной области отражает междисциплинарные, пограничные вопросы, с которыми работают популяционные экологи и теоретики организаций. И это отражение их позиции в бизнес-школах. Иными словами, если бы социологи, которые сейчас работают в бизнес-школах, в свое время не ушли туда, а бизнес-школы в свое время не осознали бы потребность в таких людях, я не уверен, что у нас сейчас была бы такая дисциплина, как «экономическая социология».

– *Еще один вопрос в связи с оттоком экономсоциологов в бизнес-школы. На Ваш взгляд, каковы основные причины такого перехода, помимо более высокой зарплаты? Может быть, это связано также с тягой к междисциплинарным исследованиям – о которых так много говорится здесь, в университете Северной Каролины и университете Дьюка? Или же бизнес-школы попросту «перекупали» экономсоциологов?*

– Знаете, на самом деле они уходили в бизнес-школы на два типа кафедр. Во-первых, на так называемые кафедры бизнеса, политики и стратегии, или бизнес-стратегии [BPS: business, policy, and strategy]. Во-вторых, на кафедры менеджмента, которые в свое время занимались изучением поведения организаций на макроуровне. Тому есть много причин, на мой взгляд. Несомненно, одна из них связана со старомодным стилем преподавания бизнес-стратегий и менеджмента – очень прикладным, нормативным, поучительным. Он базировался не на позитивной экономической теории, а на нормативной.

В целом в американских бизнес-школах сегодня доминируют финансисты или экономисты, очень редко – социологи или психологи. Поэтому отчасти это связано со стремлением сотрудников кафедр бизнес-стратегий и менеджмента изменить теоретический (а точнее а-теоретический) стиль своей работы. Поэтому они обратились к представителям областей, которые, как им казалось, обладают такой теорией, – т.е. к социологам и в некоторых случаях к социальным психологам. Это была попытка влить свежую струю, придать своим кафедрам некоторую системность, аналитическую строгость. Просто их сотрудники начали понимать, что их статус зависит не только от успехов в области консультирования и преподавания, но также от наличия публикаций в журналах с высоким рейтингом и завоевания статуса ученого.

– *То есть им потребовались социологи, чтобы вернуть на эти кафедры теорию.*

– Да. Например, если взять такие журналы, как «Administrative Science Quarterly» или «Quarterly Management Review», или среди европейских – «Organizational Studies» или «Journal of Management Studies», мы видим, что теоретическая основа значительной части опубликованных в них материалов берет начало в социальных науках – в социологии и психологии и, реже, в экономической теории. Главным образом в социологии, иногда в социальной психологии; бывает также, что эти дисциплины сочетаются. Что-то берется также из истории и политологии.

Так что социологов переманили в бизнес-школы, когда последним потребовалась научная точность. Кроме того, сыграли свою роль и такие стимулы, как более высокие зарплаты и меньшая преподавательская нагрузка. Наконец, появилась возможность противопоставить свою работу многим направлениям социологии – в том виде, в каком она существовала в 1960–1970-е гг., вплоть до 1980-х гг. Ведь многие исследователи пришли в социологию по моральным мотивам и занимаются изучением андекласса, бедности, благосостояния, семьи. Все эти темы плохо сочетаются с интересом к изучению крупных корпораций или тому, как устроена элита и каково ее влияние.

Некоторые исследователи остались на факультетах социологии. Хороший пример – Марк Мизраки [Mark Mizguchi] из Мичиганского университета. Он писал о корпоративных элитах, переплетенном директорате [corporate interlocks]. Так вот он остался. Конечно, он имеет и другую занятость, так же как и я, но его основное место работы – на факультете социологии. Противоположный пример – Майкл Юсим [Michael Useem], который также считается

экономсоциологом. Прежде он работал на факультете социологии в Бостонском университете, затем перешел в бизнес-школу Уортона [Wharton Business School] и сейчас на полную ставку работает там на факультете менеджмента; в качестве консультанта пишет книги на темы лидерства. Сегодня очень редко можно встретить человека, который сохранил бы основное место работы на факультете социологии (Марк скорее исключение).

Так что экономическая социология – очень любопытная штука в Соединенных Штатах. Не знаю, может быть, в Западной Европе (по поводу Восточной Европы я еще менее уверен) исследователи более явно относят свои работы к сфере менеджмента, и менеджмент в Западной Европе не так привязан к конкретным дисциплинам.

– Мне кажется, в Западной Европе многие исследователи причисляют себя к лагерю индустриальных социологов или теоретиков организаций, а также – правда, все реже – занимаются стратификационным анализом. А в Восточной Европе, особенно в Венгрии, многие определяют сферу своих интересов именно как экономическую социологию. В Восточной Европе и России довольно много экономсоциологов.

– И они проводят четкую грань между экономической социологией и прочими направлениями социологии, скажем, политической социологией?

– Да. Экономическая социология берет начало в старой политэкономии, точнее в некоей комбинации политэкономии и старой социологии, сохраняя также интерес к хозяйственным вопросам в широком смысле. Исторически в советские времена экономическая социология (тогда она называлась социологией труда) всегда играла важную роль в России и Восточной Европе, являясь одним из ключевых направлений. Позднее она получила новое имя, подверглась реструктуризации. Но она не слишком далеко отстояла от «ядра» социологии, скорее это было одно из основных направлений социологии, в рамках которого работали многие исследователи.

Но вернемся к американской экономической социологии. Поскольку Вы смотрите на ситуацию немного со стороны, каковы, на Ваш взгляд, основные методологические подходы, доминирующие в современной экономической социологии? Как бы Вы классифицировали ее ключевые аналитические направления?

– Мне кажется, уровень методологической изощренности здесь достаточно высок, и отчасти он отражает влияние экологической теории: существуют обширные базы данных, анализ динамических рядов, большая точность при построении моделей. Да и сами данные представляют интерес. Кто-то зависит от данных, собираемых другими. Например, Пол Димаджио [Paul DiMaggio] опирается на данные, полученные в результате опросов. А, скажем, такие авторы, как Митчелл Аболафия [Mitchell Abolafia], Николь Биггарт [Nicole Biggart] или Вивиана Зелизер [Viviana Zelizer] придерживаются более качественных, интерпретативных подходов, ориентированных на анализ отдельных случаев (кейсов). Так что используемые подходы отличаются изрядным разнообразием. Я бы не сказал, что есть какой-то один доминирующий метод.

Но если говорить в целом о методах, которым можно доверять, то тут экономической социологии, возможно, следует пойти по пути демографии – в том смысле, что в США эта дисциплина опирается чаще всего на крупные количественные базы данных, зачастую сравнительного характера, построенные на кросс-национальной, а не только американской выборке. Экономическая социология здесь еще отстает. Но в целом, я бы сказал, это одно из наиболее точных направлений социологии.

Любопытно, что такие авторы, как Митчелл Аболафия, Николь Биггарт, Вивиана Зелизер или Фрэнк Доббин [Frank Dobbin], сумели закрепиться и пользуются влиянием, несмотря на

то что они совсем не используют экологический подход, не проводят масштабных количественных исследований, занимаясь, по сравнению со своими коллегами, более классическими изысканиями в духе Вебера. И подобное разнообразие используемых методов оказывается очень полезным для всей дисциплины.

– *Вы охарактеризовали разнообразие методов сбора данных: качественные и количественные данные, этнографический и исторический подходы, как в случае Зелизер или Доббина. А каковы могут быть основные теоретические направления? Например, Вы упомянули Вебера. Но ведь Вебер – наверняка не единственный источник вдохновения.*

– Разумеется. Например, такие авторы, как Уэйн Бейкер [Wayne Baker], Брайан Уци [Bryan Uzzi] или Тоби Стюарт [Toby Stewart] и др. активно используют сетевую теорию. Не уверен, впрочем, что ее можно назвать теорией. Честно говоря, то, что в социологии считается теорией, имеет весьма размытые формы... Я бы не взялся утверждать, что в ней есть особенно последовательные направления. Например, в статьях экономсоциологов используется институциональная или неинституциональная теория, многие исследователи прибегают к методам сетевого анализа, оперируют понятиями концепции ресурсной зависимости, а также властной зависимости. Например, Пол Димаджио хорошо знает социальную психологию и активно использует ее понятия. Словом, на мой взгляд, это очень эклектичная область.

– *Да, в ней действительно много разнообразия.*

– Верно. Эклектичная в том смысле, что, за исключением, пожалуй, экологов, которые придерживаются хоть и узкой, но строгой парадигмы, исследователи очень разнородны в своих методологических пристрастиях. Например, если взять какого-нибудь конкретного автора и проанализировать его работы, мы увидим, что он опирается не только на институциональную или новую институциональную теорию, но использует и другие течения. В частности, в своей книге я выделяю шесть основных методологических течений: институциональная теория, теория ресурсной зависимости, интерпретативная теория...

– *Вы имеете в виду книгу «Эволюция организаций»⁸?*

– Да. Так вот у меня их шесть. Можно было бы включить еще больше. Просто я ставил своей задачей описать господствующие направления в макроорганизационных исследованиях.

Что же касается отдельных исследователей... Хороший пример – Мартин Руф [Martin Ruef⁹]. Это студент Ричарда Скотта [Richard Scott¹⁰], но он также работал с Майклом Хэннаном в Стэнфорде. В своей работе он использует понятия экологической теории, институциональной теории, дискурс-анализа. Есть у него и работы, связанные с лингвистикой. Одна из них посвящена анализу новых популяций в организациях, новых отраслей. Он рассматривает то, как люди говорят, как они описывают свою область, какие слова при этом используют, – т.е. применяет методы лингвистического анализа¹¹. Таким

⁸ Aldrich H.E. *Organizations Evolving*. L.; Thousand Oaks: Sage Publications, 1999.

⁹ Преподаватель стратегического менеджмента и социологии, Стэнфордская школа бизнеса: <http://gobi.stanford.edu/facultybios/bio.asp?ID=351>

¹⁰ Почетный профессор социологии, Стэнфордский университет: <http://www.stanford.edu/dept/soc/people/faculty/scott/scott.html>

¹¹ См., например: Ruef M. Demise of an Organizational Form: Emancipation and Plantation Agriculture in the American South // *American Journal of Sociology*. 2004. Vol. 109. No. 6; Ruef M. Perspectives on Industrial Decline and Resurgence // *Industrial and Corporate Change*. 2004; Ruef M. The Structure of Founding Teams // *American Sociological Review*. 2003; Ruef M. Strong Ties, Weak Ties, and Islands: Structural and Cultural Predictors of Organizational Innovation // *Industrial and Corporate Change*. 2002; Ruef M. The Emergence of

образом, в одной работе мы видим элементы институциональной и экологической теорий, лингвистического анализа. Это молодой исследователь, он только что перешел в Принстонский университет. Возможно, это своего рода попытка укрепить там экономико-социологическую команду. Ведь в Принстоне работают Брюс Вестерн [Bruce Western], Пол Димаджио, Вивиана Зелизер. Словом, М. Руф – пример чрезвычайно образованного, энергичного исследователя, способного удачно сочетать в своей работе разные методологические течения. При этом его волнует в первую очередь теоретическая чистота, а не то, как люди будут его классифицировать: «О, Вы новый институционалист / эколог / социальный психолог / лингвист!» Он просто берет и сочетает соответствующим образом идеи из разных традиций, которые требуются ему для решения его исследовательских задач.

– *Нечто подобное можно сказать и о Хэриисоне Уайте. В интервью он много рассказывал о своем интересе к лингвистике¹³. Он давно занимается изучением того, как члены бизнес-сообщества говорят о своей деятельности.*

– Еще один хороший пример – Пол Хирш [Paul Hirsch¹⁴]. В 1960-е годы мы вместе учились в аспирантуре Мичиганского университета. Пол – автор знаменитой статьи о «золотых парашютах» (думаю, она вышла в 1980-е гг.)¹⁵. Он создал целый собственный словарь: «золотой парашют» [golden parachute], «золотые наручники» [golden handcuffs]¹⁶... Все эти термины используются в контексте изучения корпоративных сражений, слияний, поглощений, захватов – при этом анализируются лингвистические особенности описания данных процессов. Так что в определенном смысле Пола можно сейчас классифицировать как институционалиста (при этом он очень критически относится к работам Р. Скотта). Он занимается преимущественно проблемами властных отношений. Словом, с теоретической точки зрения это очень эклектичное поле.

– *Раз мы заговорили о конкретных исследователях и их работах, не могли бы Вы назвать новые книги или статьи, которые Вас особенно заинтересовали? Под «новыми» я имею в*

Organizational Forms // American Journal of Sociology. 2000; Ruef M. Institutional Change and Healthcare Organizations: From Professional Dominance to Managed Care. Chicago: University of Chicago Press, 2000.

¹³ См.: [Уайт Х. Интервью // Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 1. С. 6–15.](#)

¹⁴ Профессор стратегического менеджмента и теории организаций, бизнес-школа Келлогг: <http://www1.kellogg.northwestern.edu/facdir/facpage.asp?sid=505>

¹⁵ Hirsch P.M. From Ambushes to Golden Parachutes: Corporate Takeovers as an Instance of Cultural Framing and Institutional Integration // American Journal of Sociology. 1986. Vol. 26. P. 800–837.

¹⁶ *Золотой парашют* – договор с руководящим сотрудником, предусматривающий выплату значительной компенсации в случае прекращения трудовых отношений. Может оговаривать продолжение выплаты заработной платы, премии и (или) определенные льготы и привилегии, а также ускоренный механизм материального стимулирования в форме пакетов акций и (или) определенных пенсионных льгот [http://www.corp.gov.ru/glossary.php3?glossary_id=62].

Золотые наручники – гарантия, даваемая инвесторами при совершении инвестиций ключевому персоналу компании, в том, что они не потеряют свои места в течение определенного промежутка времени. В качестве подкрепления такой гарантии сотрудники получают опцион на ограниченное количество акций, которые могут быть выкуплены через определенный промежуток времени [<http://www.cnews.ru/glossary/index.shtml?t=247>]. – Прим. перев.

виду те, что появились три-четыре года назад, не раньше. Какие работы показались Вам наиболее полезными, необычными, озадачивающими? Может быть, какие-то из них, по Вашему мнению, станут влиятельными в экономической социологии, а также в смежных областях, в Вашей предметной области?

– Вообще-то я обычно не рассуждаю подобным образом. Боюсь, мне трудно ответить на этот вопрос...

– *В самом деле, этот вопрос оказался самым трудным для всех, с кем я разговаривал. Легко назвать классические вещи, гораздо сложнее – с недавними работами.*

– Да, за короткий период трудно выносить оценочные суждения, они будут очень субъективными. В целом я больше внимания обращаю на эмпирические работы. И рассматриваю все с точки зрения эволюционной теории. Беря в руки какую-либо работу, прежде всего я задаюсь вопросом: а присутствует ли в ней логика эволюционного отбора [selection logic]? вписываются ли данные рассуждения в эту логику? Для меня это определяющий критерий. Особенно если учесть, что многие работы имеют междисциплинарный характер. Словом, я всегда подхожу с этой точки зрения. Ведь, например, можно представить себе работу, в которой удачно описывается тот или иной процесс; следовательно, можно представить себе и то, как этот процесс разворачивается во времени и что будет происходить далее. Согласно этому критерию я оцениваю все статьи, которые мне встречаются. Читаю аннотацию, смотрю на таблицы, знакомлюсь с выводами, некоторые фрагменты изучаю внимательнее. Обычно я не читаю подробно всю работу, особенно если это переработка чего-то ранее опубликованного. Словом, в первую очередь меня интересуют эмпирические работы. Теоретические, сугубо концептуальные – в меньшей степени.

– *Согласен, чтобы оценить идею, требуется определенное время. Но меня интересует Ваше личное мнение. Возможно, что-нибудь привлекло Ваше внимание в последнее время?*

– Ну, например, недавно вышла хорошая книга «Оружие, бактерии и сталь»¹⁷, в которой представлен эволюционный подход к развитию человеческих обществ. Автор – Дж. Даймонд [Jared Diamond], физиолог из университета Калифорнии в Лос-Анджелесе, изучающий проблемы питания.

Или множество книг Дж. Ходжсона. Только что у него вышла книга об истории институционального мышления в экономической теории¹⁸. Не могу припомнить точного названия, она вышла несколько месяцев назад. Это масштабное исследование, уходящее вглубь XIX столетия и затрагивающее начало XX в. Рассматриваются все ключевые

¹⁷ Diamond J.M. Guns, Germs, and Steel: The Fate of Human Societies. N.Y.: Spark Publications, 2003 (1999).

¹⁸ Hodgson G.M. The Evolution of Institutional Economics: Agency, Structure, and Darwinism in American Institutionalism. N.Y.: Routledge, 2004.

См. также: Hodgson G.M. (ed.). Recent Developments in Institutional Economics. Northampton, Mass.: Edward Elgar, 2003; Hodgson G.M. (ed.). A Modern Reader in Institutional and Evolutionary Economics: Key Concepts. Northampton, Mass.: Edward Elgar, 2002; Hodgson G.M. How Economics Forgot History: The Problem of Historical Specificity in Social Science. L.; N.Y.: Routledge, 2002; Hodgson G.M. Evolution and Institutions: On Evolutionary Economics and the Evolution of Economics. Cheltenham, UK; Northampton, Mass.: Edward Elgar, 1999; Hodgson G.M. Economics and Evolution: Bringing Life back into Economics. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1993; Hodgson G.M. Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics. Cambridge, UK: Polity Press; Oxford, UK: Basic Blackwell, 1988.

интеллектуальные фигуры в экономической теории, а также философы – например, прагматист Джон Дьюи или Торстейн Веблен. Это глубокая, филигранная работа, посвященная экономистам, которые в той или иной степени внесли вклад в развитие эволюционного подхода (или, напротив, критиковали его) и в целом логики отбора в экономической теории. Мне кажется, эту книгу стоит прочесть многим социологам. В ней развивается интерес к проблемам эволюции. Но меня она особенно привлекает тем, как автор показывает дебаты внутри самой американской экономической теории, а также между австрийской и другими школами, демонстрирует сильнейшее сопротивление подходу, анализирующему явления с точки зрения логики отбора [selection logic thinking], – сильнейшее сопротивление идее о том, что можно использовать одни и те же инструменты для анализа хозяйственного поведения и поведения любой иной популяции – растений, животных. Уж больно прочно укоренилось убеждение в том, что человек – исключительное существо.

Интересны работы философа-эволюциониста Дэниэла Дэннета [Daniel Dennett]¹⁹. Я бы также рекомендовал книги Ричарда Доукинса [Richard Dawkins] – к сожалению, не могу вспомнить название его последней книги²⁰. Работы лингвиста Стивена Пинкера [Steven Pinker]. Этих авторов я читал в последнее время, их книги написаны в русле эволюционного мышления.

Последняя книга Пинкера рассказывает о возможности использования эволюционного анализа для изучения человеческих обществ. Одновременно это попытка показать, что человеческий мозг сформирован в результате эволюции и, значит, поведение людей можно изучать точно так же, как мы изучаем поведение животных²¹.

Словом, важные идеи для меня я черпаю из книг, причем не обязательно написанных экономосоциологами – здесь и антропология, и...

– Биология?..

– Да, биология... Есть, например, прекрасная книга Джеймса Залла [James Zull] «Искусство развития мозга»²² – отличная книга, посвященная анализу работы мозга с эволюционных позиций.

– А что интересного для Вас происходило в этом отношении в экономической теории? После уже ставших классическими работ Ф. Хайека, Р. Нельсона и С. Уинтера (кстати, их главная книга переведена на русский язык²³) выходило ли что-либо, что показалось Вам важным?

¹⁹ См., например: Dennett D.C. Freedom Evolves. N.Y.: Viking, 2003; Dennett D.C. Brainchildren: Essays on Designing Minds. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1998; Dennett D.C. Kinds of Minds: Toward an Understanding of Consciousness. N.Y.: Basic Books, 1996; Dennett D.C. Darwin's Dangerous Idea: Evolution and the Meanings of Life. N.Y.: Simon & Schuster, 1995.

²⁰ Dawkins R. The Ancestor's Tale: A Pilgrimage to the Dawn of Evolution. Boston: Houghton Mifflin, 2004.

См. также: Dawkins R. A Devil's Chaplain: Reflections on Hope, Lies, Science, and Love. Boston: Houghton Mifflin Co., 2003; Dawkins R. The Blind Watchmaker: Why the Evidence of Evolution Reveals a Universe Without Design. N.Y.: Norton, 1996 (1994, 1986); Dawkins R. The Extended Phenotype: The Long Reach of the Gene. Oxford; N.Y.: Oxford University Press, 1999.

²¹ Pinker S. The Blank Slate: The Modern Denial of Human Nature. N.Y.: Viking, 2002. См. также: Pinker S. How the Mind Works. N.Y.: Norton, 1997.

²² Zull J.E. The Art of Changing the Brain: Enriching Teaching by Exploring the Biology of Learning. Sterling, Va.: Stylus Pub., 2002.

²³ Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М.: Дело, 2002.

– Я уже говорил, что мне нравятся книги Дж. Ходжсона. Другой хороший пример – работы Николая Фосса²⁴. Или датчанина Кристиана Кнудсена [Christian Knudsen]²⁵. Сложилась небольшая неформальная группа экономистов-эволюционистов и исследователей организаций. Среди них, например, упомяну Джованни Доси [Giovanni Dosi]²⁶ (возможно, Вы слышали это имя), он работает с Нельсоном и Уинтером. В эту группу входят также упомянутые Дж. Ходжсон, Н. Фосс и К. Кнудсен.

Еще один пример – Майкл Колин, студент Джеймса Марча. Все эти авторы отмечают (и я с ними согласен), что традиционная экономическая теория представлена в первую очередь моделями равновесия и что трудность экономистов заключается в том, чтобы отойти от сложившихся представлений о механизме распределения информации. Полезная работа в этом отношении называется, если я не ошибаюсь, «Секретная жизнь информации»...

– *Эта книга вышла недавно?*

– Да, примерно три года назад²⁷. Я считаю, что в долгосрочной перспективе будущее социальных наук зависит от того, примут ли они эволюционные идеи. Почему? Ну, когда я вижу что-нибудь, что не вписывается в логику концепции отбора, меня это не особенно интересует. То же касается и использования данных. В этой связи стоит также упомянуть такого исследователя, как Алессандро Ломи [Alessandro Lomi] – он итальянец, учился вместе с Джоном Фрименом [John Freeman], работает с Эриком Ларсеном [Eric Larsen]²⁸. Примерно два года назад они опубликовали книгу о вычислительном моделировании

²⁴ См., например: Foss N.J., Klein P.G. (eds.). *Entrepreneurship and the Firm: Austrian Perspectives on Economic Organization*. Cheltenham, UK; Northampton, MA: Edward Elgar, 2002; Foss N.J., Robertson P.L. (eds.). *Resources, Technology, and Strategy*. L.; N.Y.: Routledge, 2000; Foss N.J. (ed.). *The Theory of the Firm: Critical Perspectives on Business and Management*. L., N.Y.: Routledge, 2000; Foss N.J., Mahnke V. (eds.). *Competence, Governance, and Entrepreneurship: Advances in Economic Strategy Research*. Oxford; N.Y.: Oxford University Press, 2000; Foss N.J., Loasby B.J. (eds.). *Economic Organization, Capabilities and Co-ordination: Essays in Honour of G.B. Richardson*. L.; N.Y.: Routledge, 1998; Foss N.J. (ed.). *Resources, Firms, and Strategies: A Reader in the Resource-Based Perspective*. Oxford; N.Y.: Oxford University Press, 1997; Foss N.J., Knudsen C. (eds.). *Towards a Competence Theory of the Firm*. L.; N.Y.: Routledge, 1996.

²⁵ См., например: Tsoukas H., Knudsen C. (eds.). *The Oxford Handbook of Organization Theory*. Oxford; N.Y.: Oxford University Press, 2003; Foss N.J., Knudsen C. (eds.). *Towards a Competence Theory of the Firm*. L.; N.Y.: Routledge, 1996; Mäki U., Gustafsson B., Knudsen C. (eds.) *Rationality, Institutions, and Economic Methodology*. L.; N.Y.: Routledge, 1993.

²⁶ См., например: Dosi G., Nelson R., Winter S. (eds.). *The Nature and Dynamics of Organizational Capabilities*. N.Y.: Oxford University Press, 2000; Dosi G. *Innovation, Organization and Economic Dynamics: Selected Essays*. Cheltenham, UK; Northampton, Mass.: Edward Elgar, 2000; Dosi G., Teece D.J., Chytry J. (eds.). *Technology, Organization, and Competitiveness: Perspectives on Industrial and Corporate Change*. Oxford; N.Y.: Oxford University Press, 1998; Dosi G., Giannetti R., Toninelli P.A. (eds.). *Technology and Enterprise in a Historical Perspective*. Oxford: Clarendon Press; N.Y.: Oxford University Press, 1992; Dosi G., Pavitt K., Soete L. *The Economics of Technical Change and International Trade*. N.Y.: Harvester Wheatsheaf, 1990.

²⁷ Restak R. *The Secret Life of the Brain*. Washington, DC: Joseph Henry Press, 2001.

²⁸ [Lomi A., Larsen E.R. \(eds.\). *Dynamics of Organizations: Computational Modeling and Organization Theories*. Cambridge, MA: The MIT Press, 2001.](#)

[computational modeling], агентском моделировании [agent-based modeling] (я забыл ее упомянуть, когда говорил о книгах). Чем-то подобным – вычислительным или агентским моделированием – занимается и Кэтлин Карли [Kathleen Carley]³⁰ в университете Карнеги Меллон.

Некоторые экономисты сотрудничают с исследователями организаций, приверженцами теорий принятия решений. Пожалуй, применительно к моделированию хозяйственного поведения фирм или, на более общем уровне, агентскому или вычислительному моделированию (когда вы принимаете гипотезы о том, что поведение людей или агентов определяется неким простым набором правил) более удачно использовать слово «решение» [decision]. В результате можно выйти на очень сложные системы, в сущности подойти к теории комплексности [complexity theory]. Мне нравятся эти исследования – агентское моделирование, вычислительное моделирование... – они меня захватывают. Мне интересны люди, которые работают в этой области, – например, те экономисты, которых я упоминал, группа Ходжсона и ряд других.

Любопытно поговорить с коллегами, работающими на экономических факультетах. Например, несколько месяцев назад я спросил своего приятеля в университете Дьюка, читаются ли у них какие-нибудь курсы по эволюционной экономической теории. Тот засмеялся и ответил, что они даже не задумывались об этом. То же – и в университете Северной Каролины. Авторов, интересующихся эволюционной экономической теорией, не столь приветствуют в данной области, как, например, тех, кто публикуется в «American Economic Review» и занимается математическим моделированием.

– Скажите, а существует ли у вас какой-то взаимный интерес между экономическими и социологическими факультетами – и вообще какие-то отношения между ними?

– Некоторые экономисты участвуют в работе Центра исследований населения университета Северной Каролины [Carolina Population Center]³¹, где вместе с социологами изучают, например, проблемы рождаемости и хозяйственного развития в так называемых странах третьего мира. Иными словами, изредка экономисты и социологи пересекаются в области прикладных исследований, как это происходит в рамках Центра исследований населения. Прямых связей между экономическими и социологическими факультетами, в общем, нет, все общение осуществляется только посредством участия в подобных проектах.

– А Вы сами приглашаете экономистов на свои семинары?

– Тоже нет. По двум причинам. Эти ребята вообще-то не так много знают о предпринимательстве. Они думают, что предпринимательство – это венчурный капитал. Когда я им объясняю, что венчурный капитал используется только для совсем новых предприятий, они не понимают, о чем я говорю. Приходится их образовывать, объяснять, как на самом деле возникают предприятия, откуда они берут деньги. Это довольно унылое занятие – иметь дело с типичными экономистами: они почти совсем ничего не знают о демографии фирм.

Например, в первой главе моей книги приводятся статистические данные. И когда я читаю лекции, рассказывая об эволюционном подходе (я читал их в Финляндии, Германии,

³⁰ Профессор Института международных исследований программного обеспечения Школы информационных наук университета Карнеги Меллон:

<http://www.hss.cmu.edu/departments/sds/faculty/carley.html>

<http://www.casos.cs.cmu.edu/bios/carley/carley.html>

³¹ <http://www.cpc.unc.edu/>

американских бизнес-школах – в южной Калифорнии, Уортоне, Гарварде и других), я предлагаю небольшой тест: сколько фирм в вашей стране? Акции скольких из них предлагаются на фондовом рынке? Сколько фирм насчитывают более 1 тыс. работников? Какова доля фирм, где занято более ста человек? Сколько было первичных размещений акций в прошлом году? Иными словами, я просто даю мой обычный тест. И если вы занимаетесь индустриальной экономической теорией, изучаете жизнь фирм в рамках того или иного хозяйства, то это самые тривиальные вопросы. Как и вопросы, на которые должен знать ответ, скажем, демограф, изучающий Китай: каков уровень рождаемости, уровень смертности, численность населения и т.д. Так вот экономисты не могут ответить на мои вопросы. Они утратили широту горизонта. Примерно четыре года назад я задал эти вопросы в Академии менеджмента. Я выступал перед теоретиками рынков труда и задал им десять вопросов. Лишь трое или четверо из них дали более трех правильных ответов. Так что экономисты очень смутно представляют себе динамику хозяйств, и это невежество усугубляется тем, как они воспринимают свои макромоделли. Когда они рассуждают о хозяйстве, они попросту не видят фирм. Это, конечно, не полное невежество, но весьма заметное. Именно поэтому авторы из круга Джеффри Ходжсона, которых я назвал, для меня гораздо интереснее, чем все экономисты и их семинары.

– *Мой последний вопрос – по поводу будущего. Какие области экономической социологии кажутся Вам наиболее перспективными для будущих исследований?*

– Как я уже отмечал, здесь следует обратить внимание на несколько вещей. *Первое:* мне очень интересна работа небольшой, но искренне увлеченной группы авторов, следующих эволюционному подходу. Особенно приятно то, что эти исследования не ограничены рамками одной страны, здесь не только американцы и не только европейцы – это кросс-национальные исследования.

Думаю, со временем эволюционная парадигма закрепится в социальных науках так же, как она закрепились в естественных науках. Например, сегодня человеку, не знакомому с эволюционной теорией, невозможно стать уважаемым биологом. Невозможно заниматься генетикой, биоинформатикой, если вы не владеете эволюционной теорией. Вся теория кодирования генов построена на эволюционном процессе, в ходе которого они появились. Социальные науки отстают в этом отношении... И, как мне кажется, дело обстоит так: либо социальные науки станут более внимательно относиться к эволюционной теории, либо они утратят свое значение и постепенно будут вытеснены естественными науками. Как в известной степени и произошло в случае биологии и психологии: появилась эволюционная биология, эволюционная психология (у нас на факультете психологии проводятся исследования мозга)... Полагаю (это и надежда, и прогноз), что эволюционный подход станет более влиятельным. Может быть, не в ближайшие пять лет – но через десять, двадцать лет...

Второе: сейчас в экономической социологии стало возможным получить поддержку проектов, которые очень близки мне по духу. Как раз в связи с одним из таких проектов я вчера был в Вашингтоне. Один фонд дает нам денег на проведение трех волн панельного исследования 5 тыс. новых фирм в США.

– *Вновь созданных фирм?*

– Да, на основе базы данных «Dun & Bradstreet»³². Мы планируем собрать данные по выборке фирм, работающих в сфере высоких технологий. Это будет примерно 5 тыс. фирм,

³² Международная база данных «Dun & Bradstreet International Business Locator» является крупнейшим источником информации о существующих в мире компаниях: она охватывает свыше 28 млн. частных и государственных компаний в более чем 200 странах мира. Возможен поиск компании по названию, расположению и номеру телефона.

мы будем наблюдать за ними в течение трех лет. Фонд также финансирует еще одно исследование, продолжающее проект, в котором я участвовал в 1990-е гг., – о молодых предпринимателях, людях, только начинающих свое дело³³.

– *В чем основная идея проекта – проследить уровень «смертности» среди фирм, выявить причины успеха или неудачи?*

– В исследованиях новых фирм мы рассматриваем вопросы эффективности, экономической теории информации, вопросы о том, как формируются команды, как распределяются ресурсы, усилия и вознаграждения внутри команды, как поддерживается справедливость. Эти вопросы не изучались в таком масштабе и на основе репрезентативной выборки. Анализируются также проблемы ликвидности и финансовых ограничений. Интересно посмотреть, как увеличивается первоначально ограниченный доступ фирм к рынкам кредита. В результате мы сможем выявить роль кредитных карт, банков, некоммерческих организаций – и все это на основе национальной репрезентативной выборки. Интересно взглянуть, из какого рода семей приходят люди, как происходят формирование команды и процесс найма – откуда берутся первые служащие, как они интегрируются в компанию. Словом, это две действительно замечательные базы данных, они стоят миллионы долларов. И исследований организаций такого размаха прежде не проводилось.

– *Кстати, если говорить о вновь созданных фирмах, то в России есть принципиальное различие между малыми независимыми фирмами и аффилированными структурами, созданными крупной компанией. У нас никогда не знаешь, с каким случаем имеешь дело. И не понятно, как с этим работать? Подобные отпочкования могут быть скрытыми, когда новые фирмы представляют себя как независимые, будучи на самом деле придатками крупных компаний... В России это весьма распространено.*

– Вы имеете в виду дочерние компании?

– *Их статус часто нельзя выявить через отношения собственности. Просто крупная компания ставит туда своих людей, дает им стартовый капитал – и новая фирма оказывается зависимой структурой (не в смысле формальных прав собственности, а в смысле происхождения и источника первоначального капитала, что в России проследить весьма непросто).*

– Мне кажется, американская система несколько более прозрачна в этом отношении. Это зависит от того, является ли ваш бизнес корпоративным. Если да, то вы должны указать собственников. Существуют законы, регулирующие то, какого рода информацию корпорация должна обнародовать. А уж если вы государственная компания... Корпорация еще может что-то скрыть. Но если вы становитесь государственной компанией... Правда, в США всего лишь 20 тыс. государственных компаний, большинство компаний – частные.

Предоставляется следующая информация: классификация деятельности компании согласно стандартному классификатору отраслей [SIC]; размер компании (объем продаж, чистая стоимость активов, количество служащих); тип собственности; краткие сведения о руководстве; расположение головного офиса и офиса в интересующей стране; полная контактная информация. Подробнее см.: <http://www.dnbibl.com/mddi/ibl/>. – *Прим. перев.*

³³ Речь идет о проекте «Молодые предприниматели и социальные сети» [«Nascent Entrepreneurs and Social Networks»] (совместно с Нэнси Картер [Nancy Carter]). На основе данных Консорциума исследований предпринимательства [Entrepreneurship Research Consortium] изучались гендерный состав и структура внутренних отношений во вновь созданных фирмах. Подробнее см.: <http://www.unc.edu/~healdric/Home3.html>. – *Прим. перев.*

В принципе, и в США можно сделать нечто подобное: если вы частная компания, если у вас нет государственных держателей акций, вы можете учреждать разные субсидируемые дочерние, сестринские и тому подобные компании. Конечно, мы это понимаем, и в нашем исследовании молодых предпринимателей мы спрашивали, например, создается ли эта компания для бывшего работодателя или на свой страх и риск. Что касается базы данных «Dun & Bradstreet» – возможно, нечто подобное скоро появится и в России. В сущности, одна из причин, почему американские данные так хороши, связана с достаточной эффективностью рынков кредитования. Мне кажется, у вас они еще не столь развиты.

– Верно.

– А в США каждая фирма, каждая компания, обращающаяся за кредитом – например, на покупку оборудования, капитальное строительство и т.д., – идет в банк и должна предоставить информацию о своих активах. Банк не даст кредит, если вы не подтвердите свою кредитоспособность. А первичный отчет о кредитоспособности готовится как раз структурами «Bradstreet». Если вас еще нет в их базе данных, к вам приходят их сотрудники (или звонят, если вы – крупная компания), разговаривают с людьми, оценивают вашу кредитоспособность. То же делает и отдел малого бизнеса компании «American Express». Собирается множество данных о вашей кредитоспособности – о вас лично, о вашей компании. И например, если вы – дочерняя компания, если кто-то финансировал вас, то логично сообщить об этом. Так что если структура вашего капитала включает деньги со стороны, об этом будет соответствующая пометка, и при получении кредита это сработает на вас.

– И Вы хотите сказать, что эти данные доступны широкой публике, аналитикам?

– Да.

– Дело в том, что в России некоторыми данными такого рода располагают налоговые органы, но эта информация абсолютно закрыта, они никогда ее не раскрывают.

– В США это тоже невозможно, они ведут себя точно так же.

– Но я говорю не об отдельных компаниях. Они не открывают даже агрегированные данные.

– Знаете, эта база данных «Dun & Bradstreet» – частная, вы просто платите за информацию. Я могу завтра прийти и сказать: «Дайте мне, пожалуйста, отчеты о кредитоспособности всех фирм данного округа, которые производят то-то и то-то...»

– И сколько примерно это будет стоить?

– Это зависит от того, какой объем информации вас интересует.

– И все-таки: речь идет о сотнях, тысячах долларов..?

– Это зависит от числа компаний: одно дело – пять фирм, другое – две тысячи. ...На самом деле мы сталкивались с этим. Мы запрашивали информацию на 5 тыс. фирм, и это стоило нам не так дорого по тем временам – 12 тыс. долл. Не знаю, сколько это стоило бы сегодня.

– Получается, примерно по два с небольшим доллара за компанию?

– Да. Но это уже устаревшая информация, мы не обращались туда в последнее время. В этом году нас финансирует фонд, они дают нам на это кучу денег, за все заплатят сами, так что я понятия не имею, сколько это будет стоить в этом году.

Суть в том, что кредитные рынки в США довольно эффективны именно потому, что частные компании собирают информацию о вашей кредитоспособности. Поэтому мы можем получить сведения об объеме продаж, уровне прибыли, числе служащих, именах руководителей – вся эта информация содержится в базе данных. За нее надо заплатить, но главное, она там есть. И в этом отношении исследования компаний проводить значительно легче – имея возможность обратиться к базе данных «Dun & Bradstreet».

– Да, это огромное преимущество.

– Но это означает также и другую динамику. Взять, к примеру, недавние скандалы вокруг компаний «Тусо» и «Enron», мошенничество внутри компании, явно покрываемое, как оказалось, некоторыми инвестиционными банками, да и банками в целом, бухгалтерскими фирмами. Но если не брать такие исключения...

– А после таких скандалов люди не начинают скептически относиться к качеству данных?

– Мы используем данные иного масштаба. Кроме того, наши 5 тыс. фирм – это лишь малая толика в море фирм. В США более 7 млн. компаний, имеющих наемных работников. И из этих 7 млн. лишь 20 тыс. выпускают акции на фондовый рынок. Так что если вы занимаетесь изучением хозяйства... – кстати, это мой *третий* тезис относительно будущего.

Мне кажется, экономсоциологов объединяет то, что многие из них осознают ограничения тех типов выборки, которые предлагаются коллегами из бизнес-школ. 500 крупнейших компаний – это еще далеко не все. Есть множество других интересных вопросов о том, как работают хозяйства. И здесь требуется информация о средней, типичной, модельной компании. Я считаю, это полезное направление развития.

Меня очень волнует будущее экономической социологии. Здесь ставится много хороших вопросов, в этой области работают одни из лучших исследователей. Проблема, которую мы упоминали ранее – об оттоке специалистов-социологов в бизнес-школы, – связана с тем, что бизнес-школы могут больше платить, там лучше условия труда, им удалось переманить многих хороших социологов. А проблема, с которой сталкиваются социологи в самих бизнес-школах, заключается в том, что там им трудно полноценно продолжать свою работу, у них нет последователей. Так что одна из будущих опасностей данной области связана с тем, что многие бизнес-школы требуют, чтобы их аспиранты, обучающиеся по программе Ph.D., прослушали и ряд курсов за рамками своей специальности, помимо организационной теории, требуют, чтобы сначала те получили степень магистра делового администрирования (МВА). Но они никогда не будут глубоко разбираться в этих вопросах, не получают того, что дала бы им настоящая социологическая подготовка.

– То есть возникает опасность получения пусть и широких, но поверхностных знаний?

– Да. Об этом много говорит Дик Скотт. Вот уже двадцать лет он сетует по поводу перехода многих социологов в бизнес-школы. Он считает, что это ограничивает горизонты социологии, сводит все к тем узким вопросам, которыми занимаются в бизнес-школах.

– Большое спасибо.

Основные публикации Х. Олдрича

Олдрич Х. Предпринимательские стратегии в новых организационных популяциях // Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Под ред. В.В. Радаева; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004 (в печати).

[Aldrich H.E. Organizations evolving. L.; Thousand Oaks: Sage Publications, 1999.](#)

[Waldinger R., Aldrich H., Ward R. Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies / With the collaboration of Jochen Blaschke et al. Newbury Park, Calif.: Sage Publications, 1990.](#)

[Aldrich H.E. Organizations and Environments. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1979.](#)

Полный список публикаций см.: <http://www.unc.edu/~healdric/Home4.html>

ЭКОНОМИКО-СОЦИОЛОГИЧЕСКАЯ АЛЬТЕРНАТИВА КАРЛА ПОЛАНЬИ

Радаев Вадим Валерьевич

Государственный университет – Высшая школа экономики

В 2004 г. исполнилось сорок лет со дня смерти выдающегося антрополога К. Поланьи (1886–1964) и шестьдесят лет с момента выхода в свет его самой известной книги – «Великая трансформация», – которая с большим опозданием, наконец, была переведена на русский язык¹. Сегодня труды К. Поланьи получают все большее признание, в том числе в связи с его радикальной критикой формальной экономической теории и экономического либерализма². Причем высказанные им взгляды популярны не только среди приверженцев более «мягкой» европейской традиции, но и в США, где Поланьи работал некоторое время³. Не случайно за год до выхода русского перевода в США появилось новое издание «Великой трансформации» с большим предисловием экономсоциолога Ф. Блока и весьма пиететным введением экономиста Дж. Стиглица⁴. В России с творчеством Поланьи сколь-либо обстоятельно пока знакомы немногие (и даже ударение в его фамилии пока ставится по-разному). Но число исследователей, интересующихся этим творчеством, растет. Об этом свидетельствует, в частности, успех научного симпозиума «60-летие “Великой трансформации” Карла Поланьи» (Москва, Государственный университет – Высшая школа экономики, 21 октября 2004 г.) и предшествовавшей Интернет-конференции по наследию К. Поланьи, организованной под руководством Р.М. Нуреева в рамках Федерального образовательного портала по экономике, социологии и менеджменту (<http://www.ecsocman.edu.ru>).

В чем же причина этого «ренессанса» трудов Карла Поланьи, что особенного он нам предлагает? По-видимому, речь идет о традиционных поисках «третьего пути». Дело в том, что на протяжении большей части XX столетия в социальных науках шла упорная борьба между двумя крупными идеологическими течениями – марксизмом и либерализмом. Именно этим противостоянием во многом определялась ситуация в экономических и социальных науках. Фактически это была борьба между парадигмами планового хозяйства и свободного саморегулирующегося рынка. Напомним, что его «Великая трансформация» появилась в 1944 г. – одновременно с либеральным манифестом Ф. Хайека «Дорога к рабству»⁵. И книгу Поланьи можно считать антитезой – своего рода антирыночным манифестом. Однако его жесткая критика концепции саморегулирующегося рынка производится отнюдь не с позиций

¹ Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алетейя, 2002.

² Пример критического описания российских рыночных реформ через призму трудов К. Поланьи см.: Буравой М. Великая инволюция: реакция России на рынок // Рубеж: альманах социальных исследований. 2000. № 15. С. 1–33 [<http://ecsocman.edu.ru/rubezh>].

³ Краткие биографические описания жизни К. Поланьи см.: Веселов Ю.В. Классики экономической социологии: Карл Поланьи // Социологические исследования. 1999. № 1. С. 111–115; Розинская Н.А. Слово о Карле Поланьи // Истоки: Экономика в контексте истории и культуры. М.: ГУ–ВШЭ, 2004. С. 6–9.

⁴ Polanyi K. The Great Transformation / Foreword by J. Stiglitz; Introduction by F. Block. Boston: Beacon Press, 2001 (1944) P. vii–xxxviii.

⁵ Hayek F.A. The Road to Serfdom. L.: Routledge, 1944.

централизованного планового хозяйства. Речь идет не о стихийном столкновении индивидуальных интересов, но и не о централизованном регулировании, а о сложном историческом процессе институционального оформления и встраивания экономических отношений в социальные отношения.

Содержательные отношения Поланьи с современной экономической теорией выглядят достаточно поверхностными. Есть основания считать, что он интересовался классической политической экономией – от Ш. Монтескье до Ф. Листа и К. Маркса⁶. Будучи выходцем из Австро-Венгрии, он обнаруживает знакомство и с австрийской школой в лице К. Менгера и др., вступает в дебаты с представителем новой австрийской школы Л. фон Мизесом. Тем не менее среди экономистов труды К. Поланьи не получили и вряд ли когда-либо получают широкое распространение. Для них подобный подход остается еще одним малопонятным проявлением «старого институционализма», ведущего в никуда с точки зрения метода и чуждого, вдобавок, по самой своей идеологии.

Куда более важной кажется роль наследия Поланьи для более «мягких» дисциплин – экономической истории, экономической социологии и, конечно, экономической антропологии, где Поланьи является общепризнанным классиком. Будучи представителем субстантивистского направления, Поланьи демонстрирует идейную близость с французской экономической антропологией, в ядре которой находилась социологическая по существу теория обмена Марселя Мосса – одного из учеников Э. Дюркгейма⁷.

Что же касается экономической социологии, то здесь к исходу XX в. Поланьи превратился в одну из самых цитируемых классических фигур. При этом его подход можно считать своего рода мягкой альтернативой позиции М. Вебера, который к этому времени приобретает неоспоримое первенство среди социологических «небожителей», укрепленное серьезным ослаблением марксизма и структурного функционализма. Для Поланьи Вебер, столь стремящийся к логической стройности категориальных построений, страдает излишним формализмом, что несколько сближает его с экономистами и делает уязвимым для критики с исторической точки зрения⁸.

В данной работе мы рассмотрим некоторые методологические основы идей К. Поланьи и обратим внимание на те аналитические возможности, которые они открывают для разных исследовательских областей. Мы начнем с субстантивного определения «экономического» и посмотрим, как оно может использоваться на примере понятия «домашний труд». В свою очередь, это выведет нас на более широкую тему – проблем экономического выживания и моральной экономики. Далее мы посвятим один из разделов одному из наиболее интересных сюжетов в творчестве Поланьи – реципрокной форме интеграции хозяйства. А завершим статью, перейдя на макроуровень рассуждений о капитализме и саморегулирующихся рынках, – к основной теме книги «Великая трансформация».

Проблема экономического

Как правило, при рассуждениях о наследии Поланьи внимание концентрируется на вопросах становления капитализма и развития саморегулирующихся рынков. Но чтобы понять смысл рассуждений К. Поланьи о хозяйственном развитии, необходимо начать с более общих вопросов и разобраться с тем, какое содержание он вкладывает в понятие экономики и

⁶ Polanyi K. The Place of Economies in Societies. Appendix // Polanyi K. Primitive, Archaic, and Modern Economies. N.Y.: Anchor Books, 1968. P. 122–134.

⁷ Мосс М. Очерк о даре // Мосс М. Общества, обмен, личность: труды по социальной антропологии. М.: Восточная литература, 1996. С. 83–222.

⁸ Polanyi K. The Place of Economies in Societies. Appendix. P. 135–138.

экономического действия. Тем более, что его подход резко контрастирует с пониманием, характерным не только для большинства экономистов, но и для многих социологов. В подтверждение приведем два классических определения экономического действия и экономической науки, которые сегодня принимаются многими на аксиоматическом уровне. Первое из них принадлежит М. Веберу: «Экономическое действие [Wirtschaften] есть установление актором мирными средствами контроля над ресурсами, который по своему главному мотиву ориентирован на экономические цели»⁹. Второе определение сформулировано Л. Роббинсом: «Экономическая наука – это наука, изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление»¹⁰. Хотя первое определение сформулировано социологом, а второе – экономистом, мы видим, что их формулировки оказываются достаточно близкими друг другу.

Итак, в конвенциональном определении экономическое действие выступает как логический выбор между различными способами использования средств, порождаемого их ограниченностью. Для К. Поланьи подобное определение выглядит сугубо формальным. Более того, он не считает ограниченность средств и наличие выбора неизменными условиями экономических отношений. По его мнению, основная проблема как раз и заключается в том, что формальную логическую связь между целями и средствами заложили в основу современной экономической теории, а затем опрокинули на историю хозяйства в виде универсальной модели. Между тем актуальность выбора и дефицит ресурсов во многом являются порождением современного общества и никак не являются историческими универсалиями. Во-первых, выбор существует не всегда, а во-вторых, дефицит средств не является повсеместным. Например, по свидетельствам антропологов, первобытные общества были скорее обществами изобилия (характеризуемыми низким уровнем жизни и отсутствием изнурительного труда). Они не были, подобно современным капиталистическим обществам, одержимы проблемой дефицита и опережающего роста потребностей¹¹, которые порождены обществом потребления в куда более поздний исторический период.

Поланьи противопоставляет упомянутому формальному значению экономического другое, *содержательное* значение¹², которое включает как минимум две важнейших дополнительных характеристики:

- нацеленность на обеспечение жизнедеятельности человека;

⁹ Weber M. *Economy and Society*. Vol. I. Berkeley: University of California Press, 1978. P. 63. См. также: Вебер М. Социологические категории хозяйствования / Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Сост. и научн. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004 (в печати).

¹⁰ Роббинс Л. Предмет экономической науки // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 1. С. 18.

¹¹ Вот как пишет об этом Маршалл Салинз, самый известный последователь К. Поланьи: «Охотник... человек неэкономический. По крайней мере, в том, что касается вещей, не первоочередных для выживания, он являет собой полную противоположность типичной карикатуре, увековеченной на первой странице любого издания “Основных принципов экономики”. Потребности его скудны, а средства их достижения (относительно) многочисленны» [Салинз М. Экономика каменного века. М.: ОГИ, 2000. С. 29–30].

¹² Русский и немецкий языки позволяют отчасти обойти данную терминологическую трудность, используя два разных термина – «экономический» (более узкий, формальный) и «хозяйственный» (более широкий, субстантивный). В английском языке такой возможности нет, приходится использовать один и тот же термин – «economic».

- институциональное оформление экономического процесса¹³.

Именно признак *обеспечения жизнедеятельности* людей и добавляет субстантивный элемент в определение экономического действия. Он указывает на особый исторический ракурс экономических отношений, которые первоначально оформляли условия выживания человека и человеческих сообществ в их непрестанной борьбе с природой. Такое выживание связано с удовлетворением базисных потребностей человека, но при этом не ограничивается обеспечением минимума материальных средств существования (и тем более не сводится к обеспечению минимума физиологических потребностей). Понятие жизнедеятельности, даже в минимальном объеме, непременно включает социальные элементы¹⁴. По нашему мнению, при определении понятия жизнедеятельности речь должна идти об *элементах, без которых нарушается процесс нормального биологического и социального воспроизводства и возникает угроза самому существованию отдельного человека, группы или сообщества*. В этом смысле уместно известное высказывание К. Маркса о том, что экономика – это «царство необходимости».

Поланьи критикует формальное значение экономического действия за его узость с исторической точки зрения. Но важно обратить внимание на обратную сторону: с логической точки зрения формализация определений в современной экономической теории позволяет сделать понятие экономического чуть ли не безразмерным. В абстрактную схему выбора способов употребления ограниченных средств ради некой фиксированной цели начинает укладываться фактически любое действие – от перевода старушки через улицу до запуска космических кораблей (по крайней мере, всякое действие теперь можно интерпретировать как экономическое). Эта логическая операция и была произведена в рамках неоклассической экономической теории, которая постепенно освободила экономику от неременной связи с удовлетворением насущных потребностей человека и стала связывать экономическое действие, прежде всего, с особыми типами принятия решений (в первую очередь, с устойчивым, или рациональным, выбором) и расчистила путь для так называемого «экономического империализма» – использования формальных экономических моделей для анализа все более расширяющегося круга объектов. И в самом деле, отделить сферу экономики от других, «неэкономических» сфер при таком подходе становится невозможно. И с этой точки зрения вводимый Поланьи признак обеспечения жизнедеятельности людей пытается удержать понятие экономического в относительно более жестких содержательных рамках. С методологических позиций это означает попытку возврата к классической традиции политической экономии XVIII–XIX вв., когда экономика непосредственно увязывалась с производством хронически недостающих материальных благ, т.е. к ее изначальному пониманию.

Для иллюстрации возьмем пример, который был весьма характерен для истории нового российского предпринимательства в 1990-е годы. Типичный предприниматель, бывший инженер, на первом этапе в конце 1980-х годов начинал заниматься каким-то бизнесом, чтобы материально обеспечить себя и свою семью. На втором этапе, когда материальные проблемы семьи были в основном решены, основной заботой становилось выживание и развитие бизнеса, проблема сохранения своей рыночной ниши. Наконец, на третьем этапе,

¹³ Поланьи К. Экономика как институционально оформленный процесс // Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики (см. также: [Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 2. С. 62–73](#)); Полани К. Два значения термина «экономический». О вере в экономический детерминизм // Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999. С. 505–513.

¹⁴ Конечно, в данном случае мы сталкиваемся с неизбежными условностями, ибо в зависимости от того, что отнести к сфере обеспечения жизнедеятельности, область экономических действий будет расширяться или сужаться.

когда бизнес окончательно укреплялся, предприниматель продолжал успешно зарабатывать деньги, но мотивация вновь изменялась. С одной стороны, бизнес превращался в своего рода увлекательную игру, связанную с профессиональной и личностной самореализацией. С другой стороны, заметно повысилась важность статусных мотивов – размер бизнеса и зарабатываемых денег определял место в деловом мире и признание со стороны сообщества. С каждым очередным шагом в хозяйственных действиях предпринимателя становилось все меньше экономического с субстантивной точки зрения, он все меньше заботился о выживании и постепенно освобождался от давящей экономической необходимости, хотя с позиций формальной экономической теории он продолжал заниматься тем же самым делом – зарабатывать деньги. Следуя терминологии М. Вебера, можно сказать, что действия данного предпринимателя по мере его освобождения от проблем выживания (сначала семьи, потом бизнеса) становились все менее экономически ориентированными¹⁵, оставаясь при этом экономически обусловленными действиями, т.е. ненасильственным использованием ограниченных ресурсов, имеющих различное употребление, для достижения неэкономических целей (ибо деньги как таковые имели для него все меньшее значение)¹⁶.

Таким образом, понятие «экономического» укладывается в более четкие содержательные рамки, которые вряд ли устроят современную экономическую теорию. Какие проблемы помогает решить подобное субстантивистское определение экономического действия, помимо его содержательного ограничения? К ним относится, в том числе, проблема определения домашнего труда.

Проблема домашнего труда

Домашнее хозяйство долгое время находилось на периферии исследований экономистов и социологов. Домашний труд не отделялся от сферы потребления домохозяйства и определялся через его противопоставление рыночному труду, с которым не возникало особых проблем. Под *рыночным трудом* понимается всякая оплачиваемая работа, включая наем (формальный и неформальный), предпринимательскую деятельность и самостоятельную занятость. Известно, что рыночный труд может выполняться и в пределах дома, но его продукт изначально предназначен на продажу и, как правило, принимает денежную форму (или его стоимость возмещается в результате бартерного обмена). В свою очередь, домашний труд представляет собой труд по натуральному самообеспечению в домашнем хозяйстве. Он связан преимущественно с производством услуг и отчасти с изготовлением продуктов питания и вещей в малых масштабах для нужд личного и семейного потребления. Причем продукты и услуги здесь изначально не принимают денежную форму¹⁷.

Со временем возникла потребность отделить время, затраченное на домашний труд, от времени потребления и досуга. И здесь возникает объективная сложность, поскольку в домашнем хозяйстве они тесно переплетены, а часто по виду деятельности просто

¹⁵ Weber M. *Economy and Society*. Vol. I. P. 63–64.

¹⁶ [Радаев В.В. Что такое экономическое действие? // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 5. С. 18–25.](#)

¹⁷ Часть этих занятий совершается в домашнем пространстве, часть – за его пределами, но для нужд домашнего хозяйства. Особой разновидностью домашнего труда является труд в подсобном хозяйстве, который выполняется вне городского домашнего хозяйства – на даче, садово-огородном участке, более крупных земельных наделах. Здесь к домашнему труду мы также относим «нерыночную» часть деятельности, не связанную с реализацией продукции подсобного хозяйства, а обеспечивающую потребности натурального самообеспечения семьи.

невозможно однозначно отделить труд от того, что трудом не является. Как, например, квалифицировать домашний уход за детьми: это затрата трудовых усилий или досуговое занятие? Производится ли стоимость в этом процессе, и как ее измерить?

Экономисты решили этот вопрос своими средствами. В новой теории потребления для экономистов домашний труд отделяется от потребления, выступая опосредующим звеном между сферой рынка и сферой потребления¹⁸. Более конкретно домашний труд определяется как виды деятельности, которые могут быть замещены рыночной занятостью¹⁹. Иными словами, вы можете воспользоваться платными услугами няни, чтобы она ухаживала за вашим ребенком, или отдать ребенка в платный детский сад. Но никому не придет в голову нанимать человека, чтобы он смотрел за вас телевизор. Следовательно, в первом случае речь идет о домашнем труде, а во втором – о времени потребления и досуга.

Впрочем, всех проблем данный подход не решает. Например, как оценивать поездки на рыбалку или походы за грибами в выходные дни – домашний труд или увлечение, хобби? В принципе можно купить рыбу и грибы в магазине или на рынке. Значит, это труд? Почему тогда многие этого не делают и вместо себя никого не посылают? Выходит, что для них это отдых? Как квалифицировать подобные виды деятельности, если, например, речь идет об обследовании бюджетов времени домохозяйств?

И здесь подход Поланьи помогает нам сформулировать более четкое определение домашнего труда. Если с формальной экономической точки зрения, повторим, домашний труд выступает как нерыночная занятость, которая в принципе может быть замещена рыночной занятостью, то в субстантивном определении с точки зрения обеспечения жизнедеятельности к нему относятся *виды нерыночной занятости, которые вносят вклад в материальное выживание домашнего хозяйства*²⁰. Иными словами, предлагается иной объективный критерий, позволяющий относить или не относить конкретные занятия к «труду» по характеру их связи с нуждами домашнего хозяйства²¹.

Помимо прочего, это означает, что многие домашние занятия (например, та же рыбная ловля или работа в саду) могут рассматриваться и как труд, и как отдых, в зависимости от того, какие *функции* они выполняют в данном домохозяйстве. Если выловленная рыба потребляется, но это не отражается на состоянии дел в домохозяйстве сколь-либо серьезным образом, то следует считать это развлечением. Если же улов оказывается существенной прибавкой к натуральному доходу и важным элементом семейного рациона, то мы склонны квалифицировать подобные занятия как трудовые.

Определение деятельности в качестве домашнего труда, таким образом, не проистекает из его предметной формы. Одна и та же деятельность может выступать как труд, если она вносит принципиальный вклад в выживание домохозяйства и поддержание уровня жизни его членов, а может квалифицироваться как хобби, если этот вклад не существенен, а сама

¹⁸ Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М.: ГУ–ВШЭ, 2003.

¹⁹ Gronau R. Leisure, Home Production and Work – the Theory of the Allocation of Time Revisited // Journal of Political Economy. 1977. Vol. 85. No. 6. P. 1099–1123.

²⁰ «Критерием отнесения деятельности к “труду”, – считает Э. Минджиони, – является внесение вклада в обеспечение материального выживания» [Mingione E. Fragmented Societies: A Sociology of Economic Life. Beyond the Market Paradigm. Oxford: Basil Blackwell, 1991. P. 74].

²¹ Радаев В.В. Экономическая социология. Учебное пособие. М.: ГУ–ВШЭ, 2005 (в печати). Глава 4; Радаев В.В. Домашнее хозяйство и неформальная экономика // Социологические исследования. 1997. № 4. С. 64–72.

деятельность осуществляется, скорее, по мотивам неутилитарного (в том числе, развлекательного) порядка.

Проблема экономического принуждения

Постановка проблемы жизнеобеспечения и выживания в связи с экономическими отношениями выводит нас на тематику *принуждения*, которое понимается как *безальтернативное подчинение человека внешним по отношению к нему условиям*, т.е. связана с ситуациями отсутствия выбора. К сожалению, эта тематика упорно обходится экономсоциологами. И происходит это, в том числе, со ссылками на М. Вебера, который подчеркнул элемент ненасильственности в экономическом действии и заимствовал у экономистов признак необходимости выбора для такого рода действий.

Между тем многие действия в хозяйственной сфере осуществляются в условиях, когда выбор практически отсутствует. Начнем с того, что действия могут быть вызваны применением насилия и (или) определяться страхом перед насилием, оставаясь при этом, в веберовской терминологии, «экономически ориентированными» действиями (будучи неэкономическими по используемым средствам). Хотя это явление в хозяйственной жизни заслуживает куда большего внимания²², мы в данном случае обратимся к более мягкой форме – *экономическому принуждению*. Оно связано не с прямым насилием, но с необходимостью обеспечения минимума средств существования семей или выживания предприятия в критических хозяйственных ситуациях. Скажем, если семья оказывается под угрозой голода, проблема выбора становится не актуальной и людям приходится соглашаться на первый более или менее приемлемый вариант заработка. Сходные ситуации, когда человек лишается значительной части свободы выбора и руководствуется скорее логикой принуждения²³, могут складываться и на уровне предприятия. Например, когда в результате многократной девальвации рубля цена импортного товара оказывается неприемлемой для покупателей (как это случилось, например, в России в результате кризиса августа 1998 г.), товар отдают за треть цены, замораживают зарплату работникам, закрывают направления деятельности. Назвать это реализацией экономического интереса можно лишь с большой натяжкой. Другой пример: если твою нишу занимает более мощный игрок, с большой вероятностью придется продавать свой бизнес или уходить в другие сегменты рынка, чтобы не потерять все. Конечно, в любой кризисной ситуации сохраняются какие-то альтернативы, но часто это напоминает «выбор» из одного варианта.

Все подобные действия выходят за рамки экономики в ее формальном значении, но остаются в пределах хозяйства, определенного с субстантивных позиций. Так, в домашних хозяйствах складываются особые *стратегии выживания*, которые нацелены на обеспечение минимально необходимой устойчивости в условиях повышенной неопределенности, порождаемой внешней средой. Эти стратегии опираются на принцип действия «безопасность превыше всего» и выражаются в избегании риска и дополнительных издержек сверх определенной нормы, пусть даже ценой снижения средних доходов. Так, они были детально проанализированы на примере крестьянских хозяйств, которыми за столетия была выработана целая система социальных приемов, включающая общинное перераспределение

²² Об этом явлении см., например: Волков В.В. Силовое предпринимательство. СПб.: Европейский университет, Летний сад, 2002 (публикацию книги по главам см.: [Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 1. – 2003. Т. 4. № 3](#)); Радаев В.В. О роли насилия в современных деловых отношениях // Вопросы экономики. 1998. № 10. С. 81–100.

²³ Подробнее об этом источнике хозяйственной мотивации см.: Радаев В.В. Экономическая социология. Учебное пособие. Глава 4; Радаев В.В. Хозяйственная мотивация и типы рациональности // Социологический журнал. 1997. № 1–2. С. 183–200.

земли, взаимную помощь, добровольное финансирование общих нужд богатыми хозяевами, чтобы гарантировать каждому «святое право на жизнь», застраховаться от развала хозяйства перед лицом резких колебаний производительности по годам²⁴.

В противовес классическому «экономическому человеку», который чаще всего представляется нам в облике предпринимателя, максимизирующего прибыль, или потребителя, максимизирующего полезность, в домашнем хозяйстве мы сталкиваемся с другой ипостасью хозяйствующего субъекта, не сводимой ни к первому, ни ко второму облику. Это отмечалось, в том числе, российским экономистом А.В. Чаяновым, который неоднократно указывал на то, что, например, представитель крестьянского хозяйства руководствуется преимущественно не стяжательскими мотивами²⁵. В противоположность фермерскому хозяйству, нацеленному на максимизацию прибыли, оно ориентируется на «бытовые формы трудопотребительского баланса», пытаясь уравновесить тяжесть труда и уровень удовлетворения насущных потребностей²⁶.

Добавим: хотя политика выживания была выявлена при исследовании докапиталистических крестьянских хозяйств, это, разумеется, не означает, что она важна не только для них и не имеет значения для современных капиталистических укладов.

Проблема моральной экономики

Стратегии выживания не являются продуктом индивидуальных решений, принимаемых независимыми индивидами, и тем более не сводятся к эгоистическому интересу отдельного человека. Они включают интересы выживания и благосостояния его ближних. И в этом отношении экономическое действие, нацеленное на обеспечение жизнедеятельности человека, неминуемо оказывается *социально укорененным* действием, которое встроено в социальные отношения. Здесь уместно вспомнить о знаменитом тезисе Поланьи об укорененности экономического действия [embeddedness of economic action], который впоследствии столь эффективно продвигается М. Грановеттером в рамках новой экономической социологии в 1980-е годы²⁷. Однако, если Грановеттер трактует ее как структурную укорененность в сетевых связях между хозяйственными агентами, то в первоначальном значении у К. Поланьи речь идет скорее об институциональном оформлении экономических процессов.

Одним из проявлений такого институционального оформления служат моральные нормы, следование которым пронизывает многие хозяйственные действия. Характерным примером вновь является организация домашнего хозяйства, для которого важным элементом хозяйственных процессов становятся межпоколенческие трансферты, когда весомая часть

²⁴ Скотт Дж. Моральная экономика крестьянства как этика выживания // Великий незнакомец: крестьяне и фермеры в современном мире / Под ред. Т. Шанина. М.: Прогресс-Академия, 1992. С. 202–210.

²⁵ «Классический homo economicus часто сидит не на месте предпринимателя, а в качестве организатора семейного производства. Поэтому система теоретической экономики, сконструированная исходя из предпринимательской работы homo economicus'a в качестве капиталиста, ясно односторонняя и недостаточна для познания экономической действительности во всей ее реальной сложности» [Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство. М.: Экономика, 1989. С. 397].

²⁶ Чаянов А.В. Указ. соч. С. 120–121, 159, 208, 244, 250.

²⁷ Грановеттер М. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности // Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики. См. также: [Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 3. С. 44–58.](#)

ресурсов расходуется в форме *односторонней и безвозмездной материальной помощи*, будучи обусловлена существованием нормального демографического жизненного цикла. Конечно, можно представить дело и так: сегодня ты кормишь детей, чтобы завтра они заботились о своих собственных детях, а заодно поддержали в старости и тебя самого. Но сомнительно, чтобы эту помощь можно было свести к чисто экономическому обмену благами. Ибо она обусловлена существованием моральных норм, обеспечивая «право на жизнь» и цементируя порядок, складывающийся внутри семей и родственных кланов.

В еще большей степени социальный характер хозяйственных действий проявляется в отношениях между отдельными домохозяйствами в рамках локальных общностей (например, соседской общины). Требования, касающиеся обеспечения выживания и минимальной стабильности, адресованы тем, кто в трудной ситуации оказывается держателем «избыточных» ресурсов и, следовательно, в состоянии оказать материальную поддержку. Подобная поддержка слабых распространяется отнюдь не только на горизонтальные отношения между своими. Она еще чаще транслируется по вертикали социальных структур и вменяется в обязанность принципалам – обладателям собственности и властных полномочий.

В чем заключаются в данном случае моральные обязательства держателей хозяйственных ресурсов? Речь идет не об абстрактных высших ценностях, предписывающих помогать людям и «возлюбить ближнего своего». Эти достаточно жесткие обязательства не связаны со свободным моральным выбором, а проистекают из фундаментальных требований социума – обеспечить выживание и нормальную жизнедеятельность каждого человека и его семьи. И в тот момент, когда это выживание или нормальная жизнедеятельность отдельного человека, его семьи или какого-то локального сообщества оказывается под угрозой, то к агентам, которые в этот момент обладают относительно избыточными ресурсами (будь то более обеспеченные соседи, владелец феодального поместья или государство), выдвигаются требования о помощи. Хотя с формальной точки зрения такие обязательства могут нигде не прописываться и даже никак не оговариваться, это не мешает в критических ситуациях запрашивать поддержку в весьма настоятельной форме, вплоть до насильственных действий. Они могут оформляться в виде взываний к моральным устоям («помогите несчастным») или напоминаний о реципрокных обязательствах («все эти годы мы платили налоги»). Но это не просто просьбы о пожертвовании или ожидание воздаяния за прошлые труды. Это субстантивные («естественные») требования²⁸. В критической ситуации экономическая (рыночная логика) перестает работать, и пострадавшие мгновенно переключаются на нерыночные способы обоснования – гражданский, домашний и т.п.²⁹

История преподнесла множество примеров того, как люди способны долгое время относительно безропотно сносить разного рода лишения. Но в тот момент, когда они доходят до опасной черты – возникает опасность голода или социальной маргинализации, – они становятся способными на самые радикальные и разрушительные действия. В этом

²⁸ Это объясняет, в том числе, тот распространенный факт, что сбои рынка, обусловленные действием частных предпринимателей, порождают требования к государству, которое с формальной экономической и правовой позиции не имеет к этому прямого отношения. Характерным примером можно считать претензии к государству обманутых вкладчиков финансовых пирамид в середине 1990-х годов [см.: Радаев В.В. Уроки «финансовых пирамид», или что может сказать экономическая социология о массовом финансовом поведении // Мир России. 2002. Т. XI. № 2. С. 39–70].

²⁹ Тевено Л. Организованная комплексность: нормы координации и структура экономических преобразований // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и научн. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 19–46.

отношении субстантивная экономика предстает как *моральная экономика*³⁰, где хозяйственные расчеты подкрепляются нормативными ожиданиями и неформализованными представлениями о социальной ответственности. И нарушение этих устойчивых ожиданий способно порождать острые социальные конфликты.

Проблема реципрокности

Помимо моральных норм институциональное оформление экономических процессов в концепции Поланьи раскрывается посредством введения трех форм интеграции хозяйства: обмена [exchange], перераспределения [redistribution] и реципрокности [reciprocity]. За каждой из них стоят поддерживающие институты, а именно: рынок, централизованное хозяйство и симметрично организованные группы [symmetrically arranged groupings]. Таким образом, хозяйственные отношения не сводятся к обмену, а рынок рассматривается как одна из институциональных форм, существующая наряду с другими формами³¹.

Пожалуй, наиболее интересной формой в данном случае является реципрокность. Поэтому мы оставим в стороне перераспределение (редистрибуцию), чтобы сравнить характеристики рыночного и реципрокного обмена. Начнем с того, что *рыночный обмен* осуществляется на началах возмездности и эквивалентности в целях максимизации полезности его непосредственных участников. Рыночный обмен предполагает также взаимную калькуляцию хозяйственными агентами его сравнительных выгод и издержек, а также постоянный контроль за соблюдением условий обмена, который чаще всего сводится к разовому акту их взаимовыгодного взаимодействия.

Поланьи убедительно показывает, что рыночный обмен – это не универсальная, а особая форма обмена. Она предполагает непрерывное существование ценообразующих рынков [price-making markets], где цены устанавливаются в процессе торга. В действительности такой торг происходит далеко не всегда. В истории существует масса способов обмена (в том числе денежного), осуществляемых при отсутствии ценообразующих рынков. Обмен в этих случаях производится по политическому договору и фиксированным ставкам, и свобода в установлении цен серьезным образом ограничена. Кроме того, часто обмен вообще совершается с целями неутилитарного характера. Так, по свидетельствам антропологов, обмен в примитивных обществах возник как взаимное приношение даров и взаимное угощение, которые являются не экономическими, а преимущественно социальными актами³². Их цель – не достижение экономической выгоды, которая иногда полностью отсутствует, а утверждение соседских и дружеских связей, совершение религиозных ритуалов. Взаимный обмен может совершаться также не в целях удовлетворения материальных потребностей, а для поддержания социальных структур, символизации сотрудничества, предотвращения конфликтов. Оказание помощи может рассматриваться как способ самоутверждения и поддержания статуса, а также как способ подчинения,

³⁰ Скотт Дж. Моральная экономика крестьянства как этика выживания // Великий незнакомец: Крестьяне и фермеры в современном мире / Под ред. Т. Шанина. М.: Прогресс, 1992. С. 202–210; Thompson E.P. The Making of the English Working Class. Harmondsworth: Penguin, 1968.

³¹ Поланьи К. Экономика как институционально оформленный процесс // Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики. См. также: [Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 2. С. 62–73.](#)

³² Malinowski B. The Principle of Give and Take // Coser L., Rosenberg B. (eds.). Sociological Theory: A Book of Readings. N.Y.: Macmillan, 1966. P. 71–74; Levi-Strauss C. The Principle of Reciprocity // Coser L., Rosenberg B. (eds.). Op. cit. P. 74–84.

установления ресурсной зависимости. С чисто экономических позиций такого рода акты часто не только не приносят выигрыша, но, напротив, означают растрату изрядной части общего богатства (то же, к слову, относится к сохранившейся поныне традиции обмена подарками на Рождество и прочие праздники). Конечно, взаимный обмен выполняет и экономические функции – взаимного хозяйственного страхования и поддержки, быстрой мобилизации ресурсов в экстремальных ситуациях. Но движущая сила такого обмена выходит далеко за пределы корыстного интереса³³.

Подобные виды обмена и характеризуются понятием *реципрокности* (взаимности). Обмен дарами обходится без торга, без выяснения полезности дара для его получателя, без гарантий эквивалентного возмещения затрат в будущем. В принципе предполагается, что сегодняшний получатель когда-то должен ответить тем же, но ожидание ответного дара не артикулируется открыто, ответный дар только предполагается. Но зачастую нет даже и такого предположения. Если получатель дара не сможет «отдариться» в будущем, то инициатор дарения укрепляет свое социальное положение в сообществе. В данной ситуации не накопление имущества, а его публичная раздача в большей степени повышает авторитет дарителя³⁴, при этом реципрокность по сути превращается в перераспределение накопленного богатства.

Здесь хозяйственные агенты оказывают помощь другим агентам, включенным в сети их социальных связей. При этом они не получают ничего взамен, кроме ожиданий, что когда они обратятся к кому-то из участников сети, то по отношению к ним поступят примерно так же, как они поступают сейчас. Таким образом, несмотря на видимость безвозмездности помощи, эти отношения имеют возмездный характер, однако это не приближает их к рыночному обмену³⁵.

Для реципрокных отношений характерны следующие особенности.

1. Реципрокность предполагает возмездность, но не подразумевает эквивалентности. Соблюдается принцип адекватности ответного дара, а не строгой калькуляции взаимных выгод³⁶.
2. Ответный дар, несомненно, предполагается, но сроки возврата «долга» и форма ответного дара четко не зафиксированы, а часто даже и не оговорены. Текущий контроль за соблюдением обязательств отсутствует, открыто напоминать о них не принято.
3. Проявляется терпимость к материальному дисбалансу, который компенсируется через повышение авторитета дарителя. Неспособность «отдариться» ведет к подчинению дарителю.

³³ «Экономический обмен укореняется в многогранных отношениях, складывающихся из экономических вложений, дружеских связей и альтруистических привязанностей» [Uzzi B. The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect // American Sociological Review. 1996. Vol. 61 (August). P. 681].

³⁴ Интересно, что характер обмена может различаться в зависимости от контрагентов. Обмен со «своими и с «чужаками» происходит по-разному [Бурдые П. Практический смысл. СПб.: Алетейя, 2001. С. 224–225].

³⁵ Радаев В.В. Экономическая социология. Учебное пособие. Глава 5.

³⁶ «Взаимность требует адекватности откликов, а не математического равенства. Соответственно транзакции и решения не могут быть сгруппированы сколько-нибудь экономически точно, т.е. в соответствии с тем, как они влияют на удовлетворение материальных потребностей» [Поланья К. Аристотель открывает экономику // Истоки: Экономика в контексте истории и культуры. М.: ГУ–ВШЭ, 2004. С. 22].

4. Возмещение может быть произведено совсем другим хозяйственным агентом, а не тем, которому была оказана первоначальная помощь.

Последний пункт и вовсе выглядит странным с точки зрения рыночного обмена. Дело в том, что вместо двойственных отношений обменный импульс здесь передается по контуру социальных связей. Предполагается существование относительно замкнутого локального сообщества, в котором складываются отношения доверия. Реципрокность, таким образом, обеспечивается ресурсами не столько экономического, сколько *социального капитала* – непогашенных взаимных обязательств³⁷.

По мнению М. Салинза, реципрокность может быть представлена в виде континуума обменных процедур – от *генерализованной реципрокности*, связанной с альтруистическим «чистым даром», к *сбалансированной реципрокности*, предполагающей воздаяние в относительно близкой перспективе, и, наконец, негативной реципрокности, где участник обмена заботится только о собственном интересе и пытается «сорвать куш»³⁸.

Анализ реципрокных отношений демонстрирует также и то, что одна и та же с формальной точки зрения транзакция может выполнять самые разные социально-экономические функции и предполагает разные социальные отношения. Так, перед нами может оказаться:

- нерыночная форма торговли, осуществляемая в виде взаимного обмена дарами;
- форма взаимного кредитования под единовременные нужды (открытие собственного бизнеса, празднование особых событий, похороны);
- способ осуществления межпоколенческих трансфертов;
- форма обеспечения выживания локального сообщества в экстремальных ситуациях (неформальное страхование от несчастных случаев, неурожая и т.п.);
- форма накопления социального капитала в виде расширения связей и непогашенных взаимных обязательств;
- символическое обозначение дружбы или сотрудничества;
- способ поддержания и повышения авторитета (раздача части имущества в виде дара, когда невозможность «отдариться» повышает авторитет дарящего).

Таким образом, один и тот же с формальной точки зрения обмен благами может иметь совершенно различное экономическое и социальное содержание.

Проблема экспансии рынка

Предложенные Поланьи формы интеграции хозяйства помогают нам перейти с микроуровня анализа экономических действий на макроуровень – к проблемам хозяйственного развития. Вставая на историческую точку зрения, Поланьи показывает ограниченность системы саморегулирующихся рынков, утверждая, что такие рынки в большинстве примитивных и средневековых обществ играют вспомогательную роль и сосуществуют с более распространенными нерыночными укладами.

³⁷ О социальном капитале см., например: Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // *Общественные науки и современность*. 2001. № 3. С. 122–139 [<http://ecsocman.edu.ru/ons>]; Радаев В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // *Общественные науки и современность*. 2003. № 2. С. 5–17. См. также: [Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 4.](#)

³⁸ Салинз М. Экономика каменного века. С. 174–178.

При недостатке или неэффективности ограничительных мер развитие рыночных отношений способно порождать негативные побочные эффекты (экстерналии), несущие в себе опасные элементы саморазрушения, в том числе и для самого рынка. Поэтому рынок в частности и хозяйство в целом изначально предполагают наличие механизмов регулирования. Причем речь идет не только о предупреждении или лечении негативных последствий, порождаемых неизбежными рыночными сдвигами. На всем протяжении человеческой истории само развитие рынков происходило не вследствие отказа от регулирования, но, напротив, во многом порождалось этим регулированием, которое производилось, в том числе, и по логике, весьма отличной от рыночной.

Наряду с социальным регулированием, осуществляемым силой традиций, социальных норм, стихийными и организованными действиями хозяйственных агентов³⁹, важнейшую роль в этом процессе играет регулирование со стороны государства. Историкам и антропологам хорошо известно, что большинство рынков складывалось не помимо и вопреки, а при его прямой поддержке. Причем это относится отнюдь не только к примитивным, но и к современным хозяйствам. Современный рынок столь же не автономен от действий государства⁴⁰. И потому для экономической социологии проблема развития рынков неотделима от проблемы государственного регулирования хозяйства⁴¹.

С этой точки зрения Поланьи обращает внимание на то, что в начале XIX столетия произошла «великая трансформация» – фундаментальные изменения, приведшие к усилению автономности экономических отношений. Роль рыночной формы хозяйства заметно возросла. Произошло объединение ранее изолированных рынков в мировую (глобальную) систему «саморегулирующихся рынков». Эти изменения, подхваченные и усиленные либеральной политической экономией, произвели отрыв экономического от социального, их своеобразное разукоренение [disembeddedness] и, более того, породили претензии со стороны экономических отношений на безусловное первенство. Общество начало представляться как нечто производное от экономики.

Основным элементом подобного превращения, по мнению Поланьи, стала так называемая коммодификация (превращение в товар) все новых и новых объектов, которые ранее товарами не являлись, а теперь получают свою цену, начинают все более свободно продаваться и покупаться. В результате такой экспансии развитие рыночной экономики обретает тенденцию к перерастанию в рыночное общество. В нем логика рынка распространяется на области, которые изначально к экономике непосредственного отношения не имели.

Но здесь развитие рыночной экономики, по мнению Поланьи, наталкивается на серьезные ограничения и попадает в своего рода замкнутый круг. Оказывается, что рыночное общество,

³⁹ Weber M. *Economy and Society*. Vol. I. Berkeley: University of California Press, 1978. P. 82–83. См. также: Вебер М. Социологические категории хозяйствования // *Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики*.

⁴⁰ «Автономный рынок не “возникает”; он конструируется в процессе утверждения политической и государственной власти... Исторически мы не сможем понять функционирования и развития рынков без признания того, в какой степени они были сформированы фискальными интересами государства и формами легитимации государственной власти, которые в свою очередь находились под воздействием международной гонки вооружений» [Friedland R., Robertson A.F. *Beyond the Marketplace* // Friedland R. Robertson A.F. (eds.). *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society*. N.Y.: Aldine de Gruyter, 1990. P. 7, 11].

⁴¹ Радаев В.В. *Экономическая социология. Учебное пособие*. Глава 7; Радаев В.В. *Социология рынков: к формированию нового направления*. М.: ГУ–ВШЭ, 2003. Глава 1.

к которому объективно подталкивает экспансия саморегулирующихся рынков, по природе своей невозможно. И в первую очередь потому, что ключевые хозяйственные ресурсы – земля, труд и деньги – не могут превратиться в товар в полном смысле слова, поскольку являются частью «органической структуры общества». И общество противится их превращению в товар, даже если они и вовлекаются в рыночный оборот, становясь объектами купли-продажи. Во-первых, возникают ограничения морального толка. Людям кажется, что превращение в товар этих объектов противоречит некоему «естественному» порядку: ведь земля связана с природными основаниями жизни человека, а труд есть прямое продолжение и реализация его способностей⁴². Что же касается денег, то они выступают простым посредником, средством обмена и не имеют собственной стоимости. Во-вторых, указанные объекты не могут свободно обращаться на рынках без серьезного регулирующего вмешательства государства, без поддержки которого невозможно существование ни денежных, ни земельных, ни трудовых отношений⁴³. И государство постоянно возвращается в эти области, изымая их из сферы рыночного регулирования. В результате основные хозяйственные ресурсы выступают в качестве так называемых фиктивных товаров⁴⁴.

Что же происходит при активном «продавливании» рыночных отношений? Нарастающие попытки превратить указанные товарные фикции в реальность порождают сопротивление не только в умах интеллектуалов, но и в ткани всего общества. Причем речь идет не о каких-то узких экстремистских группах, но о достаточно широких противоборствующих общественных движениях – организованных и неорганизованных. Общество вырабатывает своего рода защитный панцирь из культурных институтов, который предохраняет не только против провалов саморегулирующегося рынка, но и против чрезмерной «маркетизации».

Именно этим сопротивлением Поланьи объясняет появление и приход к власти фашизма в Германии в 1930-х годах⁴⁵. Фашизм выступает как реакция на неудачи и перекося в формировании саморегулирующейся рыночной экономики, приведшие к обратному результату – серьезному ограничению рыночных свобод наряду с урезанием либеральных и демократических свобод.

К. Поланьи помогает нам спустя много лет после опубликования его трудов разобраться и в некоторых важных сегодняшних процессах. Еще Дж. Стиглиц обратил внимание на то, что Поланьи удалось в какой-то степени предсказать и содержательно объяснить возникновение антиглобалистского движения, которое началось с массовых выступлений в Сиэтле в 1999 г. и в Праге в 2000 г. С внешней точки зрения здесь многое выглядит по меньшей мере странным. Люди выходят на улицы, бьют стекла и протестуют против... деятельности Международного валютного фонда. И на первый взгляд, данный протест против глобализации смотрится как театр абсурда.

⁴² «Труд – лишь иное обозначение самого человека, а земля – обозначение природы» [Polanyi K. Our Obsolete Market Mentality // Polanyi K. Primitive, Archaic, and Modern Economies. P. 62].

⁴³ Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. Глава 6; Поланьи К. Саморегулирующийся рынок и фиктивные товары: труд земля и деньги // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 10–17 [<http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/90677>].

⁴⁴ [Поланьи К. Саморегулирующийся рынок и фиктивные товары: труд, земля и деньги. С. 14–15.](#)

⁴⁵ «Чтобы понять германский фашизм, мы должны вернуться в рикардианскую Англию» [Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. С. 42].

Однако подход Полянши многое расставляет на свои места. Речь идет не просто о неменяемых маргиналах (хотя без них в таком деле, разумеется, не обходится), но о стихийном противодействии основных групп общества наступлению парадигмы саморегулирующегося рынка. Антиглобалисты выступают не против глобальных коммуникаций и всеобщей взаимозависимости. Их действия направлены против международных финансовых институтов, которые являются проводниками либеральной рыночной политики. Не случайно и «глобальные террористы» 11 сентября 2001 г. избрали в качестве основной мишени башни Всемирного Торгового центра – символ глобализующегося рынка. И в данном случае бессмысленно искать «источник мирового зла», как это делают многие политики, в какой-то конкретной террористической организации или персоне вроде Бен-Ладена. Это явление в сильной степени дисперсно и при определенных культурных условиях начинает произрастать из самой социальной почвы.

Заключение

Сегодня предложенная К. Полянши логика исторических и антропологических доказательств может разделяться не всеми, язык не всегда понятен, а его антирыночная критика может показаться чересчур категоричной. Не все предсказания Полянши сбылись. Так, ожидаемого краха экономического либерализма не произошло, и отмена золотовалютного стандарта не привела к погребению идеи саморегулирующихся рынков. Развитие оказалось более сложным, волнообразным, а либерализм (включая его экономические версии) проявил завидную стойкость и оказался весьма устойчивой идеологией. Интегрировав в себя многие консервативные и демократические элементы, он породил весьма жизнеспособные идеологические гибриды. И, тем не менее, труды Полянши, представившего свой оригинальный и целостный взгляд на развитие хозяйства, заслуживают нашего особого внимания.

Новые переводы

VR Мы публикуем основную часть работы *Гэри Джереффи* – о проблемах международного хозяйства и экономического развития, готовящейся к публикации в многократно упоминавшейся нами хрестоматии «Западная экономическая социология». Напомним, что в предыдущем номере было представлено интервью с профессором Джереффи, в котором он подробно излагает свои взгляды на состояние интересующей его области – глобальных товаропроизводящих сетях – и современной экономической социологии в целом¹.

МЕЖДУНАРОДНОЕ ХОЗЯЙСТВО И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ^{2,3}

Гэри Джереффи

Перевод М.С. Добряковой

Научное редактирование – В.В. Радаев

Развитие международного хозяйства – это долгий и сложный процесс, начавшийся с возникновения торговых империй [merchant empires] и перехода от феодализма к капитализму в позднее Средневековье. На эту тему написано множество работ, она раскрывается с самых разнообразных исторических, теоретических и дисциплинарных позиций. Но очевидно, что ни одна работа не может претендовать на полное освещение всех идей и дискуссий, вызванных к жизни интернационализацией современного мира. Аналогично, с начала периода индустриализации в XVIII столетии тема экономического развития являлась краеугольным камнем теоретических и эмпирических исследований в области социальных наук наряду с изучением политического действия и социальной мобилизации.

Цель данной главы – представить (неизбежно упрощенный) обзор усиливающейся глобализации хозяйственной деятельности, а также взаимодействия между меняющимися характеристиками мирового хозяйства и экономического развития. Работа состоит из нескольких частей. Во-первых, мы описываем основные исторические этапы эволюции международного хозяйства. Хотя в Европе, Азии и восточной Африке весьма успешные системы экономического обмена существовали и до установления европейской гегемонии в данной сфере [см.: Abu-Lughod 1989], в данном случае мы избрали в качестве исходной точки XVI в., когда в Европе начала складываться система разделения труда, основанная на торговых связях [trade-based]. Мы анализируем ключевые институциональные характеристики международного хозяйства на примере пяти эпох: раннего капитализма,

¹ См.: [Джереффи Г. Интервью // Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 4. С. 6–21.](#)

² *Источник:* Gereffi G. The International Economy and Economic Development // The Handbook of Economic Sociology / N. Smelser, R. Swedberg (eds.). Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 206–217.

³ Автор хотел бы поблагодарить Гэри Гамильтона [Gary Hamilton], Нила Смелсера [Neil Smelser] и Ричарда Сведберга [Richard Swedberg] за их полезные замечания по поводу черновых вариантов данной работы.

капитализма свободной конкуренции, империализма, монополистического капитализма и глобального капитализма.

Во-вторых, с учетом того, что теоретические рассуждения по поводу международного хозяйства и экономического развития отражают широкий спектр различных и зачастую противоречащих друг другу парадигм, в данной главе мы сосредоточим внимание на таких подходах к исследованию экономической интернационализации и ее влияния на развитие, как теории империализма; экономическая теория развития; теория зависимости; теория мировых систем; наконец, дискуссии по поводу стратегий национального развития. Разграничительные линии между этими парадигмами и внутри каждой из них могут проходить по-разному. В одних случаях они представляют идеологические различия между марксистскими, либеральными и консервативными интерпретациями; в других случаях – это дебаты представителей разных дисциплин по поводу относительного приоритета экономических, социальных, политических или культурных факторов. Однако в целом отличительной особенностью практически всех исследований, упоминаемых в данном обзоре, является сравнительный исторический анализ [другой обзор подобного рода исследований см. в работе: Evans, Stephens 1988]. Для придания содержательной целостности нашей работе мы сконцентрируем внимание прежде всего на том, что, согласно названным подходам, можно сказать о влиянии положения нации в международном хозяйстве на возможности ее развития. Мы рассмотрим также вопросы о роли отдельных национальных государств [nation-state], государства как такового, фирм и социальных классов как единиц анализа в рамках данных подходов.

В-третьих, мы предлагаем более детальный анализ современных направлений развития международного хозяйства и очертим последние тенденции в производстве и торговле в основных регионах третьего мира. Все эти регионы последовательно выполняли роли экспортеров [export roles], что и связывает развивающиеся страны с мировым хозяйством. Для государств выполнение таких ролей означает одновременно и определенные преимущества, и недостатки. Чтобы встроить эти изменения в единую аналитическую схему, нами вводится концепция глобальных товаропроводящих цепей [global commodity chain perspective]. Мы делаем различие между товарными цепями, регулируемые производителем и регулируемые покупателем [producer- and buyer-driven commodity chains]: данные виды цепей соответствуют альтернативным способам организации международных отраслей. Мы предлагаем также описание нескольких механизмов поддержания ориентированной на экспорт индустриализации, – например, «тройственное/треугольное производство»⁴ [triangle manufacturing] и «промышленное развитие» [industrial upgrading]. Наконец, рассматриваем последствия современных трансформаций в третьем мире для теорий интернационализации и вопросов экономического развития.

Фазы эволюции международного хозяйства

В период ранней современности интернационализация хозяйственной деятельности началась с возникновением в Европе разделения труда, основанного на торговых связях [trade-based division of labor]. Оно стало возможным в результате таких серьезных изменений, как освобождение труда от феодального гнета, накопление торгового [merchant] и финансового капиталов, развитие внешних рынков. Зарождение капитализма как системы извлечения

⁴ В работе Р. Каплински «Распространение положительного влияния глобализации: какие выводы можно сделать на основании анализа цепочки накопления стоимости?» [Пер. с англ.: Препринт WP5/2002/03. М.: ГУ–ВШЭ, 2002] этот термин Джереффи переводится как «треугольное производство». – *Прим. перев.*

прибыли посредством рыночного обмена, которое последовало за появлением международного хозяйства, основанного на торговле с отдаленными территориями [long-distance trade]), охватывает период от XVI в. до индустриальной революции XVIII – начала XIX в.⁵ [Wallerstein 1974; Anderson 1974; Bendix 1978]. Согласно классическим экономическим работам [см., например: Smith (1776) 1976]⁶, рост общественного богатства есть функция степени разделения труда, поскольку специализация хозяйственных задач (первоначально достигаемая посредством отделения промышленного производства от сельского хозяйства и их закрепления соответственно в городе и деревне) повышает производительность труда, а та в свою очередь позволяет наращивать благосостояние. Вместе с историческим процессом формирования торговых путей и прочих механизмов обмена пришла в движение и система разделения труда. Как следует из другого принципа, сформулированного Смитом, разделение труда ограничивалось лишь размерами рынка (т.е. протяженностью его территории и численностью населения, связанного данными торговыми отношениями). Следовательно, можно предположить, что достижение наивысшего уровня благосостояния предполагало расширение рынков посредством международной торговли.

В XIX в. мировое хозяйство вступило в эпоху капитализма свободной конкуренции, когда расширение производства и торговли оказалось укорененным во все более интегрированном рыночном хозяйстве. Превалировала политика *laissez-faire* (свободной торговли), хотя для обеспечения правовых и институциональных рамок, которые защищали бы политические интересы капиталистов и обеспечивали свободное перемещение рабочей силы и иных ресурсов, требовалось определенное присутствие государства [Polanyi 1944]. Однако международное хозяйство XIX в. формировалось также и под влиянием механизмов принуждения [coercive mechanisms]. С 1840-х по 1870-е гг. оно находилось в сфере влияния Великобритании, использовавшей свою военную (особенно морскую) мощь для поддержания доступа к мировым рынкам. В эту эпоху, впоследствии названную «империализмом свободной торговли», англичане доминировали в мировой торговле, экспортируя произведенные ими товары в обмен на импорт сырья [primary products] от периферийных производителей. Англичане господствовали и в международной денежной системе, которая зависела от доступа Великобритании к индийскому золоту и защищенности рынков империи. Колониальный контроль Великобритании над Индией позволял также ограничивать, а порою и сворачивать местное индийское текстильное производство, что

⁵ По поводу того, следует ли связывать зарождение капиталистического хозяйствования в Европе с торговым разделением труда, ведутся обширные дискуссии. Р. Бреннер упрекает И. Валлерстайна и П. Суизи в «неосмитианском марксизме», поскольку, как и А. Смит, они объединяют историческую проблему происхождения капитализма с проблемой возникновения торгового [mercantile] разделения труда, в результате которого торговая специализация породила волнообразный рост производительности, и этот процесс в конечном счете вел к трансформации производительных сил и производственных отношений [Brenner 1977; Wallerstein 1974; Sweezy 1976]. Бреннер отрицает такой подход, предлагая взамен него классовый анализ, в центре которого находится возникновение системы свободного наемного труда; эта система и является отличительной особенностью периода перехода от феодализма к капитализму. Конечно, и до возникновения капитализма в средневековой Европе существовал международный рынок, образованный дальними торговыми путями, торговыми и финансовыми сетями [о торговле на дальние расстояния в Европе XIII–XV вв. см., например: Abu-Lughod 1989; Tracy 1990; о международных банковских системах в Европе XV в. см.: Swedberg 1990b]. Таким образом, и до капиталистического мирового хозяйства существовало «международное хозяйство», основанное на институционализированной торговле.

⁶ См. также: Смит А. Богатство народов. М., 1962.

способствовало укреплению позиций ланкаширской хлопчатобумажной текстильной промышленности [Hobsbawm 1968].

В этот период империализма, охватывавший беспокойные годы между мировым экономическим кризисом 1873–1896 гг. и Второй мировой войной, влияние ключевых капиталистических сил было особенно мощным. Растущая концентрация промышленного и финансового капитала соединялась с политической и военной мощью национальных государств, в руках которых находилась хозяйственная власть, что вело к колониальному разделу [colonial partition] значительной части неиндустриализованного мира [Feldhouse 1967]. Переход от экономической конкуренции к военно-политической конфронтации достиг своего пика, вылившись в Первую мировую войну, за которой последовали частичное восстановление имперского порядка в 1920-е гг., экономический спад и Великая депрессия 1930-х гг., наконец, новый мощнейший политический кризис в период Второй мировой войны.

Хотя марксисты и либералы одинаково скептически (хотя и по разным причинам) высказывались по поводу жизнестойкости международного хозяйства после Второй мировой войны, в послевоенные десятилетия произошел переход к новой фазе, названной «монополистическим капитализмом» [Baran, Sweezy 1966] или «транснациональным капитализмом» [Sunkel 1973]. Она характеризовалась, помимо прочего, политической, экономической и военной гегемонией Соединенных Штатов. Основными новыми чертами процесса интернационализации хозяйственной жизни в этот период стали дальнейшее развитие мировой торговли практически во всех секторах хозяйства (включая сектор частных услуг) и возникновение транснациональных корпораций (ТНК), осуществлявших прямые зарубежные инвестиции в широкий спектр отраслей [Vernon 1971, 1977; Barnett, Müller 1974]. С 1950 по 1971 г. масштабы мировой торговли выросли более чем в пять раз, при этом годовой рост составил в 1950-е и 1960-е гг. 7 и 10% соответственно [Bergsten 1973].

В послевоенный период международная экспансия торговли и инвестиций облегчалась целым рядом политических и технологических факторов, в том числе: реконструкцией международной денежной системы посредством Бреттон-вудских соглашений и как результат – учреждением Международного валютного фонда и Международного банка реконструкции и развития (Всемирного банка); либерализацией торговли посредством понижения тарифов, сокращения контроля за импортом и постепенного возвращения к конвертируемости валют; развитием региональных торговых зон – например, Европейского экономического сообщества, основанного в 1957 г.; серьезными прорывами в сфере технологий транспортировки и коммуникации, что способствовало глобальному распространению предприятий; наконец, возникновением новых производственных технологий, позволяющих получать экономию от масштабов производства [economies of scale]⁷.

Однако начиная с 1970-х гг. столь благоприятное сочетание экономических и политических образований, связываемых с так называемым Pax Americana (американским мировым порядком), начало демонстрировать признаки ослабления. После того как в 1971 г. Соединенные Штаты решили отказаться от золотого стандарта, международная денежная система стала менее стабильной [Block 1977]. По мере того как передовые нации пытались справиться со стремительным ростом экспорта товаров из новых индустриальных стран, происходило усиление протекционизма [Yoffie 1983]. Несмотря на то что масштабы мировой торговли и иностранных прямых инвестиций продолжали расти высокими темпами, в 1970-е гг. развитые страны были потрясены двумя нефтяными кризисами и внутринациональными поляризующими эффектами «стагфляции». Проводя аналогии между позициями

⁷ Более подробный обзор основных фаз развития международного хозяйства см. во введении к работе: [Makler, Martinelli, Smelser 1982].

Великобритании в конце XIX в. и США последних десятилетий XX в., некоторые авторы выдвигают гипотезу об «ослаблении гегемонии» [declining hegemony]: слишком активно инвестируя за рубеж и распространяя свои технологические достижения по всему миру по слишком низким ценам, Соединенные Штаты поставили под угрозу собственные национальные интересы и подорвали позиции собственной промышленности [Giplin 1975; Krasner 1978, 1985].

К 1980–1990 гг. мировое хозяйство вступило в новую фазу «глобального капитализма» [Ross, Trachte 1990], когда произошло принципиальное переопределение многих экономических, политических, социальных и технологических составляющих прежних этапов развития. В 1950–1960-е гг. оно представляло собой совокупность относительно независимых национальных хозяйств; а производство, как правило, было организовано в границах одного государства. Однако начиная с 1960-х гг. мировое хозяйство вступило на путь фундаментальных изменений в направлении развития интегрированного и координированного глобального разделения труда в производстве и торговле [Hobsbawm 1979]. Национальные государства уже не являются ключевыми единицами анализа процесса индустриализации. Наиболее динамичные отрасли сегодня организованы в транснациональные системы производства [Dicken 1992; Sayer, Walker 1992; Gereffi, Korzeniewicz 1994]. И в этом состоит одна из отличительных особенностей глобального капитализма по сравнению с более ранними стадиями – капитализма свободной конкуренции и монополистического капитализма, – когда системы производства охватывали соответственно лишь локальные и национальные рынки. Фрагментация и географическая передислокация многих производственных процессов происходят сегодня в глобальном масштабе, выходя за национальные границы. Практически любой фактор производства – деньги, технология, информация и товары – беспрепятственно пересекает эти границы. Корпорации, капитал, продукты и технологии все более отчуждаются от своих «родных» наций по мере того, как инвесторы, продавцы и покупатели общими усилиями захватывают земной шар в поиске наиболее выгодных возможностей [Porter 1990; Reich 1991].

Новое глобальное разделение труда изменило модель географической специализации стран. Классический вектор «ядро – периферия», в соответствии с которым развивающиеся страны поставляли сырье индустриальным государствам в обмен на промышленные товары, ушел в прошлое. Начиная с 1950-х гг. разрыв между развитыми и развивающимися странами по показателям индустриализации постепенно сокращается. В подавляющем большинстве стран третьего мира доля промышленности в валовом национальном продукте существенно увеличилась как в абсолютных показателях, так и по отношению к аналогичному показателю развитых стран [Harris 1987]. К концу 1970-х гг. фактически все новые индустриальные страны [newly industrialized countries – NIC] по степени индустриализации не только догнали, но и перегнали развитые государства [Arrighi, Drangel 1986: 54–55].

В литературе о «новом международном разделении труда» описывается увеличение объемов экспорта продукции обрабатывающей промышленности из стран третьего мира, происходившее начиная с 1960-х гг. вплоть до установления глобальной системы производства, основанной на экспорте трудоемких производств, развивающихся в рамках транснациональных корпораций, в регионы с дешевой рабочей силой [Fröbel, Heinrichs, Kreyer 1981]. Однако во всех этих рассуждениях о новых индустриальных странах неоправданно много внимания уделяется трудоемкому, опирающемуся на конвейерное производство экспорту, который, как стало видно позднее, характеризовал лишь начальную стадию их экспортных отношений. Новые индустриальные страны стремительно диверсифицировали свою экспортную продукцию, переходя от традиционной трудоемкой (например, текстиль, одежда) к более сложной, технологически изощренной (машины, транспортное оборудование и компьютеры) продукции [Gereffi 1989a]. Более того, по мере переноса акцента с крупномасштабных массовых конвейерных технологий на более гибкие производственные процессы, использующие новые микроэлектронные технологии,

производство в целом претерпевает существенные и далеко идущие изменения [Hoffman 1985; Hoffman, Kaplinsky 1988]. Революция в информационных технологиях лежит в основе фундаментальной хозяйственной и социальной реорганизации, происходящей в ключевых городах, странах и регионах глобального хозяйства [Castells 1989; Sassen 1991; Portes, Stepick 1993].

Интеграция международного хозяйства под общим влиянием США стала более проблематичной после окончания «холодной войны». Когда вместе с распадом советского блока начали размываться прежние политико-милитаристские альянсы и поляризация «Восток – Запад» в целом, экономическая глобализация привела к усилению внутрикапиталистической конкуренции и позволила сформировать более крупные и мощные политические и хозяйственные единицы: Европейское сообщество; Североамериканскую зону свободной торговли, в которую вошли США, Канада и Мексика; японские производственные и торговые сети, распространяющиеся по всей Восточной и Юго-Восточной Азии. Появились также элементы соглашений по поводу интеграции Южного конуса латиноамериканского континента (Аргентины, Бразилии, Парагвая, Уругвая и Чили). Хотя эти новые региональные образования и могут способствовать росту эффективности перелива капитала в масштабе глобального хозяйства, они условно разделяют прежний третий мир на несколько блоков: страны, которые нашли свои производственные ниши в международном хозяйстве (например, новые индустриальные страны Восточной Азии, нефтедобывающие государства или страны, производящие лекарственные препараты); страны континентального масштаба (например, Индия, Бразилия, Китай и Индонезия), которые располагают достаточными внутренними ресурсами для того, чтобы установить хотя бы частичные или непостоянные связи с глобальным хозяйством; наконец, огромный «четвертый мир» с его сокрушительной бедностью, голодом и отчаянием [Cardoso 1993; Castells 1993]. Эти фундаментальные несоответствия в развитии являются одним из основных вызовов, с которым нам предстоит столкнуться на пороге XXI в.⁸

Теоретические подходы и дискуссии

Теории экономической интернационализации охватывают широкую временную перспективу и множество содержательных вопросов. В данной работе мы не претендуем на их всестороннее освещение – эта задача просто неподъемна для столь обширного поля. Вместо этого мы с различной степенью детализации рассмотрим ограниченный ряд теоретических подходов к этой проблеме: теории империализма; экономическую теорию развития; теорию зависимости; теорию мировых систем; дискуссии по поводу стратегий развития. Наша цель – очертить некоторые линии дискуссий в рамках этих подходов и между ними. Хотя эти теории характеризуются различным уровнем обобщений, все вместе они помогают выявить наиболее важные исследовательские пути – прошлые и настоящие, – связывающие мировое хозяйство и экономическое развитие.

Теории империализма

Теорий империализма, так же как и типов империй, – множество. Мы остановимся на теориях капиталистического империализма, которые можно разделить на классические и современные⁹. Авторы классических теорий (например, Дж. Гобсон, Р. Гильфердинг, Р. Люксембург и В.И. Ленин) начинали с объяснения резкого расширения колониальных

⁸ Все эти тенденции хорошо описаны в отчете Всемирного банка, озаглавленном «Вызов развития» [World Bank 1991].

⁹ Сравнительный анализ этих теорий см. также в работе: [Stallings 1982: 195–196].

завоеваний европейских стран в период 1870–1914 гг., когда бóльшая часть неиндустриализованного мира оказалась поделена между несколькими имперскими державами Европы, а также Японией и США. Все эти экономисты начала XX столетия сходятся в том, что колониализм являлся прямым следствием потребности Европы инвестировать избыточный капитал за рубеж в силу тенденции к падению уровня прибыли в индустриальных обществах [Fieldhouse 1967]. Современные теоретики, в том числе П. Бáран, Х. Магдофф, П. Суизи, А. Эммануэль и С. Амин, основное внимание уделяют экономическому империализму середины XX в. и пытаются объяснить постколониальную ситуацию эксплуатации и неравного обмена между развитыми хозяйствами и возникшим третьим миром. И классические, и современные теории империализма сосредоточены на развитых хозяйствах и не обращают особенного внимания на внутренние характеристики периферийных регионов, находящихся под влиянием развитых стран. Однако в рамках этих интеллектуальных лагерей существует немало вариаций в подходах к проблеме.

Практически все классические теоретики империализма согласны с утверждением К. Маркса о том, что универсалистские устремления капиталистического общества к захвату всего мира ведут к положительным последствиям для менее развитых регионов, поскольку это означает приток капитала, а значит, и переход к более высоким уровням развития¹⁰. В колониальной экспансии Маркс видел жестокий, но необходимый шаг на пути к мировой революции, которая в конечном счете приведет к социализму¹¹. Однако позднее между теоретиками возникли разногласия по поводу механизмов, питающих империализм. Гобсон, предложивший наиболее известное немарксистское объяснение капиталистического империализма, утверждает, что основными факторами, вынудившими европейские державы к захвату колоний, были перепроизводство и недопотребление [Hobson (1902) 1938]. В рассуждениях Гобсона скрыто и либеральное зерно: если удастся должным образом распределить потребительские блага в капиталистических странах (например, в Англии), то империализм окажется ненужным.

Марксистская теория капиталистического империализма, систематично представленная сначала Гильфердингом, затем, еще более подробно, Лениным, отрицала саму возможность того, что сформированное Гобсоном условие имеет какие-либо шансы на осуществление, и гласила, что капитализм неизбежно ведет к империализму¹². В своей книге «Финансовый

¹⁰ В.И. Ленин сформулировал это так: «Экспорт капитала оказывает значительное влияние и существенно ускоряет развитие капитализма в странах, куда он экспортируется» [Lenin (1917) 1939: 65; См. также русск. изд.: Ленин В.И. Империализм как высшая стадия капитализма // Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 18.

¹¹ Наиболее подробно социальные и экономические условия жизни неевропейского мира К. Маркс рассматривал на примере Азии, прежде всего Индии. Согласно Марксу, восточным обществам присущи две основные особенности: они обладают уникальным способом производства, основанным на общей собственности (т.е. в них отсутствует частная собственность на землю), что порождает азиатский деспотизм [oriental despotism]; они «внеисторичны», поскольку не меняются, а находятся в состоянии застоя [Avineri 1969: 12]. Таким образом, колониализм был диалектически необходим для мировой пролетарской революции, ибо в противном случае страны Азии (и, видимо, также Африки) не смогли бы освободиться от своей застойной отсталости.

¹² Хотя Роза Люксембург и соглашалась с неизбежностью капиталистического империализма, в отношении теории стадий империализма ее взгляды существенно отличались от взглядов Ленина и Гильфердинга [Luxemburg (1913) 1952]. Она полагала, что империализм, определяемый как «политическое выражение накопления капитала в его конкурентной борьбе за то, что еще не захвачено капиталистической средой» [Fieldhouse 1967: 89], свойствен каждой стадии капиталистического развития.

капитал» Гильфердинг объяснял стремительную колониальную экспансию конца XIX – начала XX в. увеличением роли промышленных монополий, известных как картели [Hilferding (1910) 1981]. Для получения прибыли картелям требовалось экспортировать огромные объемы капитала за рубеж, в результате они попадали в зависимость от крупных банкирских домов, поскольку для финансирования производства всего промышленного сектора им требовались немалые кредиты. По мнению Гильфердинга, капиталистический империализм начал развиваться, когда финансовый капитал (результат слияния банковского и промышленного капиталов) позволил картелям, безостановочно стремящимся ко все большей прибыли, существенно расширить поле своей деятельности за счет зарубежных территорий. Аналогичным образом Ленин утверждал, что империализм – это монополистическая стадия капитализма, однако он подчеркивал свойственное империализму политическое насилие [Lenin (1917) 1939]. В его книге «Империализм как высшая стадия капитализма»¹³, написанной накануне Первой мировой войны, доказывается, что борьба между империалистическими державами за передел мира настолько ослабит капитализм в России и других европейских странах, что пролетариат сможет осуществить революцию и одержать победу.

В отличие от классиков, современные теоретики империализма утверждают, что империализм отнюдь не стимулирует развитие, а напротив, является главной причиной отсталости третьего мира¹⁴. Каналами перекачки денег и ресурсов из стран третьего мира в развитые капиталистические страны служат: монополистический капитал [Baran 1959; Baran, Sweezy 1966], алчные милитаристские государства [Magdoff 1969], транснациональные корпорации [Amin (1970) 1974; Barnett, Müller 1974], а также динамика неравного обмена [Emmanuel 1972]. Одной из причин, объясняющих, почему классические и современные теории империализма приходят к разным заключениям, могут быть произошедшие со временем изменения [Stallings 1982: 196]. В конце XIX – начале XX в. имел место чистый приток капитала в периферийные регионы, что могло способствовать их развитию; ко второй половине XX в. прибыли, выкачиваемые из третьего мира, возможно, перевесили объемы замедлившегося экспорта капитала. Более того, в послевоенную эпоху характер инвестиций в третий мир стал гораздо более сложным, а простые оценки их положительных (или отрицательных) последствий – более затруднительными.

Фундаментальным недостатком многих теорий империализма является свойственная им тенденция принимать одностороннюю, евроцентричную точку зрения, которая концентрирует внимание на условиях развитых стран – экспортеров капитала и игнорирует конкретную ситуацию в развивающихся странах. Как сказал наш латиноамериканский современник, «Ленин не изучал последствий экспорта капитала для хозяйств слаборазвитых стран. Если бы он занялся этим вопросом, то увидел бы, что капитал инвестируется в модернизацию старой колониальной структуры экспорта и, следовательно, превращается в элемент, закрепляющий отсталость этих стран» [Dos Santos 1969: 176]. Именно потребность лучше понять экономическую, социальную и политическую ситуацию в слаборазвитых регионах вызвала к жизни две новые парадигмы влияния международного хозяйства на третий мир: экономическую теорию развития и теорию зависимости. Рассмотрим каждую из них в отдельности.

¹³ Ленин В.И. Империализм как высшая стадия капитализма.

¹⁴ Известный современный социолог Йохан Гальтунг предложил «структурную теорию империализма», свободную от экономического редукционизма теорий Маркса и Ленина и пытающуюся вместо этого отделить элементы, свойственные империализму как таковому, от отношений господства и власти [Galtung 1971].

Распад колониальных империй в Азии и Африке во время и вскоре после Второй мировой войны высвободил стремление к развитию, которое соответствовало националистическим требованиям межвоенного периода. Ситуация, сформированная столетиями иностранного господства в регионах, считавшихся «грубыми и варварскими» в XVIII в., «отсталыми» – в XIX в. и «слаборазвитыми» – в XX в., решительно изменилась. Получив более прогрессивные названия – «менее развитые страны» или «развивающиеся экономики», – эти вновь освобожденные территории вскоре столкнулись с вопросом о том, как же обеспечить свое дальнейшее развитие. В буре больших надежд и скудного опыта и родилась экономическая теория развития [development economics]. Она «возникла не как формальная теоретическая дисциплина, а была придумана в качестве практического инструмента в ответ на потребность политиков консультировать правительства по поводу того, что можно и должно делать, дабы вырвать страну из тисков хронической бедности»¹⁵ [Meier 1984: 4].

Экономистов призвали помочь политикам решить проблемы развития, но на основе чего последние строили свои политические предложения? Великая депрессия 1930-х гг. и сопровождавшие ее понижение цен на экспортируемые товары, низкая эластичность спроса на сырье по цене и доходу, а также нестабильность валютных курсов сформировали среди производителей основных видов сырья атмосферу экспортного пессимизма. Во времена Великой депрессии и Второй мировой войны многие страны, особенно в Латинской Америке, перешли на импортозамещение [import substitution] [Hirschman 1968]. Сильное влияние на экономическую теорию развития оказали также идеи Дж. Кейнса. Отводя общественному сектору более важную роль, чем это было свойственно ортодоксальной экономической теории, Кейнс предложил альтернативный подход к решению хозяйственных проблем бедных стран, включая такие элементы современного государства благосостояния, как обеспечение полной занятости, социальной защищенности, политическая и социальная ответственность правительства. Наконец, опыт индустриальных стран в области планирования в военное время внушил теоретикам экономического развития определенный оптимизм: получалось, что планирование способно стать механизмом, который позволит справиться с недостатками рыночной ценовой системы и окажется средством обеспечения общественной поддержки для решения общенациональных задач.

В послевоенное время МВФ, Всемирный банк и Генеральное соглашение о тарифах и торговле [General Agreement on Tariffs and Trade – GATT]¹⁶ сформировали общее русло

¹⁵ Альберт Хиршман идет еще дальше и связывает экономическую теорию развития с двумя идеями, весьма популярными в 1940–1950-е гг.: с одной стороны, идеей отрицания «единой экономической теории» [mono-economics] и сменившей ее верой в то, что развитые индустриальные страны и слаборазвитые страны имеют принципиально различные экономические характеристики и, следовательно, требуют применения различных экономических теорий; с другой стороны, концепцией «взаимовыгодности», согласно которой хозяйственные отношения между этими группами стран можно выстроить так, чтобы они были выгодны обеим сторонам [Hirschman 1981].

¹⁶ На самом деле, первоначально GATT было образовано в развитие поправки к Гаванскому соглашению 1947 г. как временный предшественник Международной торговой организации [International Trade Organization – ИТО]. Предполагалось, что в задачи ИТО будет входить не только контроль за барьерами в сфере торговли, но и решение вопросов, связанных с международными соглашениями о товарах, новыми отраслями, частными иностранными инвестициями, картелями, ограничительными практиками ведения бизнеса. Однако Конгресс США отклонил решение о создании ИТО [Diebold 1952], и GATT осталось в качестве урезанного субститута, окончательно закрепившись в 1955 г. В конечном счете некоторые функции, планировавшиеся для ИТО, были переданы

развития международного общественного сектора, перед которым были поставлены такие множественные задачи, как обеспечение полной занятости, более свободной и масштабной мировой торговли, стабильных курсов обмена валют. Однако предоставляли ли эти послевоенные институты какие-либо непосредственные преимущества для новых развивающихся стран или же они имели целью просто не допустить второй Великой депрессии? В ответ на подобные опасения США учредили региональные комиссии, активно взявшиеся за изучение проблем развития. Наиболее известной из них стала Экономическая комиссия по Латинской Америке [Economic Commission for Latin America – ECLA], созданная в 1948 г. в Сантьяго (Чили). Аргентинский экономист Рауль Пребиш [Raúl Prebisch] выполнял обязанности исполнительного секретаря Комиссии с 1948 по 1962 г., что позволило ему оказать существенное влияние на политику развития Латинской Америки и других стран.

Приблизительно в 1950 г. Пребиш и Ганс Зингер [Hans Singer] одновременно (и независимо друг от друга) сформулировали положение о том, что существует длительная тенденция ухудшения условий торговли для стран, которые экспортируют сырье и импортируют промышленные товары [manufactures] [Economic Commission for Latin America 1950; Singer 1950; Love 1980]. Данное положение выдвигалось в качестве теоретического обоснования необходимости проведения устойчивой политики индустриализации в Латинской Америке (где ей уже следовали более крупные страны) и в других развивающихся странах. В своем анализе системы международных хозяйственных отношений Пребиш использовал терминологию, построенную на дихотомии «центр – периферия», которая впоследствии весьма активно применялась в теории зависимости и в теории мировых систем¹⁷. Центральное место в модели Пребиша занимает идея о том, что тенденции к ухудшению условий торговли может противостоять импортозамещение [import substitution], стимулируемое умеренной и избирательной политикой протекционизма [Prebisch 1984: 179; см. также: Prebisch 1959, 1964]¹⁸.

Индустриализация, построенная на импортозамещении [ISI – import-substituting industrialization], стала лейтмотивом экономической теории развития на протяжении 1950–1960-х гг. Можно выделить три стратегии такой индустриализации, возникшие в этот период¹⁹.

1. Стратегия, ориентированная на планирование [panning-oriented ISI strategy], предполагает направленную вовнутрь форму сбалансированного роста, координация которого осуществляется через систему планирования. Согласно одним авторам, к

Конференции по торговле и развитию ООН [United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD], первым директором которой в 1964 г. стал Рауль Пребиш.

¹⁷ Собственные слова Пребиша прямо указывают на родство его подхода с другими подходами, особенно с теорией зависимости: «В каждой периферийной стране тип и интенсивность ее связей с центром во многом зависят от ее ресурсов, а также от ее экономических и политических возможностей мобилизовать эти ресурсы. На мой взгляд, этот факт имеет первостепенное значение, ибо он обуславливает хозяйственную структуру и динамику развития каждой страны, – т.е. скорость проникновения технического прогресса и те виды хозяйственной деятельности, которые он порождает» [Prebisch 1984: 177].

¹⁸ Некоторые исследователи-эмпирики критикуют гипотезу Пребиша – Зингера, утверждая, что начиная с 1950-х гг. для развивающихся стран произошло улучшение условий торговли. См., в частности: [Kravis, Lipsey 1971, 1981; Balassa 1981].

¹⁹ Типология была предложена Я. Бхавати [Jagdish N. Bhagwati] в его «Комментариях» [Meier, Seers 1984: 197–204].

неявному планированию подтолкнул протекционизм [Nurske 1959]; другие авторы считают, что причина – в явно выраженном стремлении государства создать для предпринимателей стимулы к инвестированию [Rosenstein-Rodan 1943]. В более радикальных моделях закрытой экономики, предложенных для Советского Союза и Индии, известная теория роста Харрода – Домара²⁰ (сущность которой заключается в том, чтобы показать, как страна может расти посредством собственного накопления капитала) была модифицирована таким образом, чтобы обосновать инвестиции в тяжелую промышленность. Плановики вынуждены были разрабатывать стройные или «оптимальные» планы, учитывающие размер инвестиций и объемы производства по разным видам деятельности, зачастую при поддержке разрешительных механизмов.

2. Стратегия, ориентированная на рынок [market-oriented ISI strategy], предполагает, что если протекционизм и должен иметь место, то эту политику следует проводить при помощи таможенных тарифов (без набора инструментов для вмешательства в отдельные сектора хозяйства), а также без планирования и регулирования инвестиций [Haberler 1959].
3. Третий вариант импортозамещения (и именно по этому пути следуют большинство стран Латинской Америки) – то, что Я. Бхагвати [Bhagwati] называл хиршмановской стратегией «сокращай (импорт) и расти» [slash and grow], или стратегией «анархической» индустриализации с импортозамещением [Hirschman 1968]. На взгляды А. Хиршмана, как и на взгляды большинства экономистов данного поколения – приверженцев теории развития, большое влияние оказали массовая безработица и политическая нестабильность 1930-х гг. Активно протестуя против экономического редуционизма, он считал, что искреннее тяготение его коллег-неоклассиков к ортодоксальным рецептам построения политики (например, стремление остановить инфляцию или правильно установить курс обмена валют), которые, как им казалось, позволят решить любые проблемы развития, в долгосрочной перспективе зачастую оказываются контрпродуктивными и с политической, и с социальной, и с экономической точек зрения²¹. Резко отвергая традиционные аргументы в пользу «сбалансированной» политики индустриализации и попыток «большого толчка» [big push], Хиршман выдвинул противоположную позицию, согласно которой развивающиеся страны могут обернуть себе на пользу дефицит, узкие места и прочие последствия «несбалансированного» роста [Hirschman (1958) 1978]. Его метод состоял в том, чтобы найти «скрытые рациональности» [hidden rationalities] развивающихся стран, выпустить на волю их скрытые ресурсы в сфере труда, сбережений, предпринимательства и др., обеспечить приоритет промышленных инвестиций и стратегий, обладающих потенциалом построения сильных связей [Hirschman 1977].

Подобно А. Гершенкрану, чьи работы о Европе XIX столетия показывают, что страны, позже начавшие индустриализацию (например, Германия и Россия), фундаментально отличаются от Великобритании, Хиршман хотел продемонстрировать, что индустриализация в менее развитых регионах требует новаторских политических стратегий и идеологий. Иными словами, к развитию может вести не только один путь. Данное утверждение радикально отличается от хорошо известной гипотезы Уолта Ростоу, в чьей книге «Стадии экономического роста» утверждается, что все страны проходят «пять стадий» хозяйственного развития, причем содержание этих стадий совершенно идентично независимо от того, когда страны вступили на путь индустриализации [Rostow (1960) 1971].

²⁰ В модели Харрода – Домара темпы роста (g) равны отношению сбережений к доходам (s), деленному на отношение капитала к выпуску продукции (k).

²¹ Данный фрагмент основывается на книге Хиршмана [Hirschman 1984] и великолепном интервью с ним [Swedberg 1990a: 152–185].

Хотя этот популяризированный вариант предложенной им типологии не демонстрирует всей эрудиции Ростоу в области сравнительной экономической истории [см.: Rostow 1978], свои работы об экономическом росте государств [Rostow (1960) 1971: 174] он осознанно включил в более общую теорию модернизации, широко критиковавшуюся за ее европоцентристский уклон в анализе развивающихся стран²².

Стандартная теория торговли, основанная на принципе Хекшера – Олина, согласно которому развивающиеся страны сумеют максимизировать свой национальный продукт, если сконцентрируются на природно-ресурсоемких и трудоемких видах деятельности, в рамках экономической теории развития уступила место теории индустриализации на основе импортозамещения, в соответствии с которой страна может достичь сравнительного преимущества посредством импорта товаров. Однако такая индустриализация не решила проблем третьего мира, связанных с ситуацией устойчивого неравенства внутри страны. Нобелевский лауреат, швед Гуннар Мюрдаль был одним из немногих экономистов, говоривших о том, что залогом более стабильного роста в развивающихся странах являются большее равенство и более высокий уровень потребления [Myrdal 1984]. Стремясь понять причину несокращающегося и даже растущего неравенства доходов в пределах самих наций, Мюрдаль сформулировал принцип «круговой и кумулятивной каузальности» и последовательно развивал его в своих работах: сначала в «Американской дилемме» [Myrdal 1944], затем в «Экономической теории и слаборазвитых регионах» [Myrdal (1957) 1965], наконец, в «Азиатской драме» [Myrdal 1968]. Однако Мюрдаль использовал также понятия «эффекта вымывания» [backwash effect] (обозначающего факторы, усугубляющие неравенство) и «эффекта распространения» [spread effect] (факторы, ведущие к тому, что благосостояние перетекает от богатых регионов к бедным). Он утверждал, что в международном хозяйстве эффекты распространения слабее эффектов вымывания в силу нестабильности внутренней институциональной ситуации в слаборазвитых странах. Предлагаемое им решение состояло в том, чтобы скомбинировать радикальные институциональные реформы (в том числе борьбу с коррупцией, охватившей «слабые государства» [soft states]), со стратегиями национальной индустриализации в целях расширения «мира благосостояния».

Теория зависимости

Теория зависимости возникла в 1960-е гг., когда стало понятно, что национальное развитие при помощи стратегий индустриализации на основе импортозамещения, рекомендованное ECLA, не работает. Она предлагалась и как альтернатива внеисторичным и аполитичным положениям теорий модернизации. Теория зависимости основывалась на историко-структурном анализе, сосредоточенном на последствиях развития международного хозяйства для периферийного капитализма. Вместо того чтобы предполагать (как это делали и сторонники теории модернизации, и классические марксисты), будто более тесный контакт между ядром и периферией будет способствовать более быстрому развитию, теория зависимости подчеркивает эксплуататорский потенциал таких отношений для бедных стран. Данные по ряду латиноамериканских и африканских стран показывают, что для многих

²² Обширный обзор литературы по теории модернизации не входит в задачи данной статьи. Роль исследований модернизации мирового хозяйства отчасти рассматривается в работе: [Evans, Stephens 1988]. Другие полезные работы, основанные на использовании этого подхода в социологии, политической науке и экономической теории, включают: [Hagen 1962; Bendix 1967; Gusfield 1967; Lerner 1968; Huntington 1971; Portes 1973, 1976; Tipps 1973; Valenzuela, Valenzuela 1978].

государств третьего мира связи с центром служили не столько решением, сколько источником их проблем²³.

Исходные постулаты теории зависимости были модифицированы в 1970–1980-е гг. в свете новой волны исследований, существенно отличавшихся от «стагнационистских» взглядов таких авторов, как А. Франк, Т. Дос Сантос и С. Амин, утверждавших, что зависимость может вести лишь к отсталости и социалистической революции [Frank 1969; Dos Santos 1972; Amin (1973) 1976]²⁴. Понятие «зависимого развития» [dependent development] подчеркивает тот факт, что структурная зависимость от иностранного капитала и внешних рынков ограничивает и искажает капиталистическое хозяйственное развитие наиболее развитых стран третьего мира – таких, как Бразилия [Evans 1979a], Чили [Moran 1974], Нигерия [Biersteker 1978, 1987], Тайвань [Gold 1981], Южная Корея [Lim 1985], Индия [Encarnation 1989] и Кения [Bradshaw 1988], – но при этом не является с ним несовместимым.

Исследования зависимости, сосредоточенные на анализе отраслей, а не стран, привнесли в данную область новаторские наработки. Как правило, здесь использовался договорной подход [bargaining perspective]: рассматривалось взаимодействие между государством, транснациональными корпорациями, национальной бизнес-элитой в процессе определения ими путей развития страны в относительно динамичных секторах производства – например, в фармацевтике [Gereffi 1983], автомобилестроении [Bennett, Sharpe 1985], в производстве компьютеров [Grieco 1984], электрического оборудования, тракторов, шин и в пищевой промышленности [Newfarmer 1985]. Подобная договорная схема вызвала горячую дискуссию по поводу анализа границ зависимости и возможностей такую зависимость разорвать [Becker 1983; Encarnation 1989].

Последним вариантом эмпирических исследований этой проблемы являются многочисленные попытки «проверить теорию зависимости» при помощи количественного межстранового анализа. В этих исследованиях агрегированные показатели зависимости (в качестве которых на операциональном уровне выступают иностранные инвестиции, международная помощь и (или) торговля с другими странами) сопоставляются с отдельными показателями развития или национального благосостояния (как правило, измеряемыми темпами экономического роста на душу населения и (или) степенью неравенства в данной стране). Во всех этих случаях различные показатели зависимости – это независимые переменные, а развитие или национальное благосостояние – зависимая переменная [см., например: Chase-Dunn 1975; Rubinson 1976, 1977; Jackman 1982; Bornschier, Chase-Dunn, Rubinson 1978; Bornschier, Chase-Dunn 1985]. Обобщая 16 исследований такого рода,

²³ Работ по теории зависимости очень много. Среди наиболее известных авторов, которые первыми применили данный подход, – А. Франк, Ф. Кардозо и Э. Фалетто, Т. Дос Сантос, С. Амин [Frank 1967; Cardoso, Faletto (1969) 1979; Cardoso 1972, 1973; Dos Santos 1969, 1970; Amin (1973) 1976]. Обзоры основных дискуссий см. в работах: [Palma 1978; Gereffi 1983: ch. 1; Blomström, Hettne 1984; Haggard 1989; Packenham 1992].

²⁴ Одна из основных дискуссий в рамках теории зависимости развернулась вокруг проблемы «независимости» [nondependency]. Марксисты, полагавшие, что зависимость вызвана экономическими отношениями капитализма, видели альтернативу в *социализме*. Либералы, видевшие в зависимости политико-экономическую проблему, порожденную неравным распределением власти между нациями и социальными классами, или националисты, высказывавшие озабоченность усилением капитализма в периферийных зонах мирового хозяйства, считали альтернативой зависимости *автономию* [autonomy]. Наконец, авторы, трактовавшие зависимость более узко, – как полагание на внешних акторов, предпочитали использовать понятие *взаимозависимости* [interdependence]. Обсуждение этих различных идей см. в работах: [Gereffi 1983: 21–30; Cardoso 1982; Caporaso 1978].

Ф. Борншир и его коллеги заключают, что инвестиции транснациональных корпораций и международная помощь других государств оказывают долгосрочное воздействие на сокращение темпов экономического роста и увеличение степени неравенства внутри страны, – как это и предсказывает теория зависимости [Bornschieg et al. 1978]. Это открытие, не привязанное к какой-либо конкретной географической области, отражает тот факт, что кратковременные *потоки* прямых иностранных инвестиций и международной помощи в краткосрочной перспективе способствовали увеличению темпов экономического роста данных стран, в то время как *запасы* иностранного капитала [stocks of foreign capital] оказывали негативный кумулятивный эффект на темпы роста. С методологической точки зрения эти работы были весьма изолированными, однако теоретики зависимости [Cardoso 1977] и другие исследователи критиковали их авторов за то, что они упускают из виду многие особенности конкретных ситуаций зависимости, связанные с контекстом и целостным характером системы, концептуализируют развитие слишком узко или чересчур экономизированно, а также игнорируют роль государства в процессе развития.

В теоретическом плане охват проблемы теорией зависимости оказывался ограничен ее тесной связью с развитием латиноамериканских новых индустриальных стран. В литературе по зависимому развитию проблемы развития третьего мира рассматриваются с точки зрения господства транснациональных корпораций и активного использования иностранных банковских займов, – т.е. ситуаций, ставших привычными в Латинской Америке 1960–1980-х гг. [Evans 1981; Stallings 1987]. Однако авторы, занимавшиеся изучением восточно-азиатских новых индустриальных стран, утверждают, что теория зависимости едва ли применима к их части мира, где динамичный экономический рост и социальный прогресс не сопровождались возникновением тех проблем, которые предсказывал опыт Латинской Америки [Amsden 1979; Barrett, Whyte 1982; Berger 1986²⁵]. Напротив, политические элиты и отечественные институты данного региона сумели продуктивно и избирательно использовать внешние хозяйственные ресурсы, что лишь способствовало национальному развитию.

Межрегиональные сравнения траекторий развития стран третьего мира подчеркивают необходимость расширить нашу концепцию зависимого развития [Gereffi, Wyman 1990; Haggard 1990; Deyo 1987]. Полезным в этом отношении будет понятие «транснациональной хозяйственной связи» [transnational economic linkage – TNEL]. Существуют четыре вида таких связей, влияющих на развивающиеся страны: международная помощь, международная торговля, иностранные прямые инвестиции и иностранные займы. В разных странах третьего мира наблюдаются разные конфигурации транснациональных хозяйственных связей, что ведет к различным моделям результатов развития [Gereffi 1989b]. Например, в Латинской Америке и африканском регионе к югу от Сахары многие страны на разных этапах своего развития активно использовали внешнюю помощь, инвестиции транснациональных корпораций, иностранные займы и экспортную торговлю, и, как показывают исследования, эти транснациональные связи так или иначе сдерживали национальное развитие или даже препятствовали ему [Moran 1974; Biersteker 1978; Evans 1979a; Gereffi 1983; Newfarmer 1985]. В Восточной Азии, напротив, новые индустриальные страны добились впечатляющих темпов роста несмотря на зависимость от иностранной помощи (в 1950-е гг.) и внешней торговли (начиная с 1960-х гг.); а Индия достигла значительных успехов посредством соглашений с транснациональными корпорациями в компьютерной сфере [Grieco 1984; Encarnation 1989]. Такие расхождения в результатах отчасти могут объясняться различиями во времени и последовательностью в развитии отношений того или иного государства с внешними силами. Однако если теория зависимости претендует на более высокий уровень обобщений, в ее рамках следует уточнить, о каких именно институциональных условиях

²⁵ См. также: Бергер П. Капиталистическая революция. М.: Прогресс, 1994.

идет речь, а именно, что за условия привели к успешному «управлению зависимостью» [dependency management] в случаях Восточной Азии и Индии [Gereffi 1989b].

Теория мировых систем

Теория мировых систем [world-system theory], в значительной степени опирающаяся на ранние марксистские идеи империализма и капиталистической эксплуатации, тесно связана с работой Иммануила Валлерстайна²⁶ [Wallerstain 1974, 1979, 1980, 1989]²⁷. Согласно этому подходу, нации выстроены в иерархию, включающую ядро [core], полупериферию [semiperiphery] и периферию [periphery], а восходящая или нисходящая мобильность той или иной нации обусловлена ресурсами и препятствиями, характеризующими международную систему в целом. Таким образом, основной переменной, определяющей результаты национального развития, является способ инкорпорирования нации в капиталистическое мировое хозяйство. Выход за рамки своей структурной позиции ведет к обретению новой роли в системе международного разделения труда, а не к выходу из этой системы вообще. Таким образом, возможности нахождения путей автономного развития оказываются весьма ограниченными.

«Полупериферия» образует одну из ключевых категорий теории мировых систем. Она описывает промежуточную ступень между ядром и периферийными зонами, которая способствует обеспечению стабильности и легитимности подобного трехзвенного мирового хозяйства. Предполагается, что страны полупериферийной зоны (например, Южная Корея и Тайвань в Восточной Азии, Мексика и Бразилия в Латинской Америке, Нигерия и ЮАР в Африке) обладают достаточными силами, чтобы не откатиться на уровень периферии, но не могут подняться на высший уровень [Wallerstein 1974; Arrighi, Drangel 1986]. При этом в полупериферийную зону входят совершенно разные страны. И чтобы понять истинную ситуацию полупериферийных наций и стратегий их развития в нынешнем мировом хозяйстве, нам необходимо дезагрегировать эту группу и сфокусировать внимание на особенностях новых индустриальных стран в различных географических регионах.

Теория мировых систем позволяет выстроить действительно всеобъемлющую модель социологии развития, которая охватывает долгосрочную историческую перспективу циклов изменений в международном хозяйстве и все регионы мира. Тем не менее возможность этой теории анализировать конкретные траектории развития стран и регионов, находящихся в схожей ситуации, но по-разному реагирующих на внешние хозяйственные вызовы,

²⁶ Иммануил Валлерстайн сыграл основную роль в институционализации теории мировых систем в американской академической среде. С помощью Теренса Хопкинса [Terence Hopkins] Валлерстайн создал Центр исследования хозяйств, исторических систем и цивилизаций им. Фернана Броделя в университете Бингэмптона (штат Нью-Йорк) и ныне руководит им. Этот центр издает ежеквартальный международный журнал «Ревью», в котором публикуются статьи и комментарии, посвященные истории и современным последствиям создания мировых систем. Валлерстайн и его коллеги основали Секцию политической экономики мировых систем [PEWS] в рамках Американской социологической ассоциации. Начиная с 1976 г. Валлерстайн выступает организатором серии ежегодных конференций, проводимых данной секцией в различных американских университетах. Сборники трудов участников этих конференций, редактируемые, как правило, сотрудниками университетов, в которых они проходили, сначала публиковались издательством «Sage Publications», а теперь перешли к издательству «Greenwood Press».

²⁷ См. также: Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире. М.: Университетская книга, 2001.

ограничена²⁸. Современные исследования уже не просто констатируют наличие общих категорий ядра, полупериферии и периферии, относя ту или иную нацию к соответствующей категории, но пытаются на эмпирическом уровне охватить аспекты международного разделения труда, структурирующие глобальные хозяйственные отрасли [Henderson 1989; Gereffi, Korzeniewicz 1990; Doner 1991]. Эти исследования показывают, что мировое хозяйство действительно организовано иерархически, как это и описывается в теории мировых систем, однако роли наций, занимающих различные позиции в мировом хозяйстве, варьируются в зависимости от технологических особенностей и производственных циклов рассматриваемых отраслей, а также их индустриальных стратегий, нацеленных на получение более высокого уровня добавленной стоимости в глобальных товаропроводящих цепях [Gereffi, Korzeniewicz 1994]. Таким образом, этот подход с позиций отраслевых или товарных цепей связывает проблемы макроуровня (структуры мирового хозяйства) с мезохарактеристиками стратегий национального развития и микроуровневой социальной и политической укорененностью национальных и международных сетей контрактов.

Помимо этого, теория мировых систем помогает нам понять дилеммы, которые недавно встали перед развивающимися странами, пытающимися изменить характер своей включенности в международное хозяйство. Опыт социалистических обществ Восточной Азии, Восточной Европы, Латинской Америки и Африки указывает на трудности, с которыми они столкнулись после окончания «холодной войны», пытаясь занять новое место в капиталистическом мировом хозяйстве [Nee, Stark 1989; Sklair 1991]. Напротив, опыт африканского региона южнее Сахары показывает, что невключенность в мировую систему или маргинализация могут приводить к наиболее серьезным проблемам [Callaghy 1984; Iliffe 1987; Mytelka 1989]. Большая часть африканских стран – с их коррумпированной государственной властью, слабой национальной буржуазией, маленькими внутренними рынками, низким уровнем иностранных инвестиций и нестабильным товарным экспортом – едва ли обладает достаточными ресурсами для построения жизнеспособных стратегий развития.

Стратегии национального развития

Стратегии развития можно определить как «наборы правительственных стратегий [policies], формирующих характер включенности страны в мировое хозяйство и влияющих на внутреннее распределение ресурсов между хозяйственными отраслями и основными социальными группами» [Gereffi, Wyman 1990: 23]. Такое понятие стратегии соединяет глобальный и локальный уровни анализа – политические стратегии [policies] и производственные структуры, встраивающие страну в международное хозяйство, и решения по поводу внутреннего роста и распределения ресурсов. Для установления конкретной модели производства, ориентированного на внутренние или внешние ресурсы, может использоваться множество различных стратегий. Опыт развития новых индустриальных стран Латинской Америки и Восточной Азии позволяет продемонстрировать, как варьируются время, последовательность и содержательное наполнение стратегий индустриализации [Gereffi, Wyman 1990].

Модели развития имеют свой исторический и структурный контексты. У этих моделей три измерения: (1) ключевые отрасли, лидирующие в каждой фазе хозяйственного развития страны; (2) степень их ориентированности на внешние или внутренние ресурсы (т.е. насколько производство ориентировано на внутренний рынок или на экспорт); и (3)

²⁸ Другие оценки и критику идей Валлерстайна и теории мировых систем см. в работах: [Brenner 1977; Skocpol 1977; Evans 1979b; Chirot, Hall 1982; Chirot 1986; Ragin, Chirot 1984].

основные хозяйственные агенты, на которых полагаются при внедрении и поддержании стратегий развития. Соответственно можно выделить пять основных фаз промышленного развития новых индустриальных стран Латинской Америки (Мексики и Бразилии) и Восточной Азии (Тайваня и Южной Кореи). Две фазы ориентированы на внутренние ресурсы: первичная и вторичная индустриализация на основе импортозамещения [primary and secondary ISI]. Три оставшиеся ориентированы на внешние ресурсы: фаза товарного экспорта, фазы первичной и вторичной индустриализации, ориентированной на экспорт [export-oriented industrialization – EOI]. Подтипы в рамках моделей, ориентированных на внешние или внутренние ресурсы, выделяются на основе задействованных в них продуктов. В *фазе товарного экспорта* [commodity export phase] результатом производства обычно является необработанное или полуобработанное сырье. В *фазах первичной индустриализации на основе импортозамещения и первичной индустриализации, ориентированной на экспорт*, фирмы производят основные потребительские товары (например, текстиль, одежду, обувь, продукты питания) соответственно для внутреннего и внешнего рынков. В *фазах вторичной индустриализации на основе импортозамещения и вторичной индустриализации, ориентированной на экспорт*, происходит переход к производству потребительских товаров длительного пользования (например, автомобилей), промежуточных товаров (нефтепродуктов или стали) и элементов основного капитала (например, к тяжелому машиностроению). Основные стадии промышленного развития латиноамериканских и восточноазиатских новых индустриальных стран представлены в [табл. 1](#) (см. конец статьи).

На основе стратегий и моделей развития, использующихся в этих двух регионах, можно сделать несколько выводов [см.: Gereffi 1990]. Во-первых, Латинскую Америку часто противопоставляют Восточной Азии, указывая, что первая следует модели развития, ориентированного на внутренние, а вторая – на внешние ресурсы. Однако подобное противопоставление кажется чересчур упрощенным – исторический анализ показывает, что новые индустриальные страны в этих регионах следовали сразу обеим стратегиям. Во-вторых, начальные фазы индустриализации – товарного экспорта и первичной индустриализации на основе импортозамещения – имели место во всех четырех странах. Последующее расхождение в стратегиях, когда Мексика и Бразилия пошли по пути дальнейшей индустриализации на основе импортозамещения, а Тайвань и Южная Корея перешли к первичной индустриализации, ориентированной на экспорт, связано с тем, каким образом каждая страна реагирует на внешние и внутренние проблемы (например, на состояние торгового баланса, стремительную инфляцию и интересы иностранных инвесторов в хозяйстве их страны). В-третьих, продолжительность и сроки реализации этих стратегий развития различаются от региона к региону. Например, в Латинской Америке первичная индустриализация на основе импортозамещения началась раньше, продолжалась дольше и носила более популистский характер, чем в Восточной Азии. В-четвертых, стратегии развития латиноамериканских и восточноазиатских новых индустриальных стран в 1970–1980-е гг. демонстрируют признаки сближения [Gereffi 1992: 240–242], что свидетельствует о возможности нахождения баланса между промышленной политикой, ориентированной на экспорт и на внутренний рынок.

Как только тенденции хозяйственного развития восточноазиатских новых индустриальных стран стали очевидны, известные экономисты-неоклассики начали предлагать недвусмысленные рецепты построения стратегий развития стран третьего мира. Они утверждали, что стратегии развития, ориентированные на внешние ресурсы (как в странах Восточной Азии), ведут к созданию более благоприятных хозяйственных условий с точки зрения экспорта, экономического роста и занятости, нежели стратегии развития, ориентированные вовнутрь (как в странах Латинской Америки) [Balassa 1981: 1–26; Balassa, Bueno, Kuczynski, Simonsen 1986; World Bank 1987: ch. 5]. Вывод очевиден: восточноазиатские новые индустриальные страны должны служить моделью для подражания

остальным развивающимся странам. Из опыта Восточной Азии действительно можно извлечь некоторые уроки, относящиеся к сфере институтов и экономической политики, однако попытки повторить ее историю в других частях света – с их собственными историческими, культурными и политическими особенностями – зачастую не приносят продуктивных результатов.

Стратегии национального развития играют важную роль в формировании новых производственных отношений в глобальной системе производства. Сегодня совершенно очевидно, что бóльшая часть хозяйств выбрала стратегию экспансии производственного или нетрадиционного экспорта для привлечения требуемой иностранной валюты и повышения уровня жизни в стране. При этом наибольших успехов на данном пути достигли восточноазиатские новые индустриальные страны. Однако именно соединение стратегий, ориентированных на внутренние и внешние ресурсы, помогает нам понять, как в 1980–1990-е гг. промышленная диверсификация привела к повышению экспортной гибкости и конкурентоспособности и в Латинской Америке, и в Восточной Азии.

<...>

Литература

- Abu-Lughod J.L. Before European Hegemony: The World System a.d. 1250–1350. N.Y.: Oxford University Press, 1989.
- Amin S. Accumulation on a World Scale. 2 vols. N.Y.: Monthly Review Press, [1970] 1974.
- Amin S. Unequal Development: An Essay on the Social Formations of Peripheral Capitalism. N.Y.: Monthly Review Press, [1973] 1976.
- Amsden A.H. Taiwan's Economic History: A Case of Etatism and a Challenge to Dependency Theory // Modern China. 1979. Vol. 5. P. 341–380.
- Anderson P. Lineages of the Absolutist State. L.: New Left Books, 1974.
- Arrighi G., Drangel J. The Stratification of the World-Economy: An Exploration of the Semiperipheral Zone // Review. 1986. Vol. 10. P. 9–74.
- Avineri S. (ed.). Karl Marx on Colonialism and Modernization. Garden City, NY: Doubleday Anchor, 1969.
- Balassa B. The Newly Industrialized Countries in the World Economy. N.Y.: Pergamon, 1981.
- Balassa B., Bueno G.M., Kuczynski P., Simonsen M.H. Toward a Renewed Economic Growth in Latin America. Washington, DC: Institute of International Economics, 1986.
- Baran P.A. The Political Economy of Growth. N.Y.: Monthly Review Press, 1957.
- Baran P.A., Sweezy P.M. Monopoly Capital. N.Y.: Monthly Review Press, 1966.
- Barnet R.J., Müller R.E. Global Reach: The Power of the Multinational Corporations. N.Y.: Simon and Schuster, 1974.
- Barrett R.E., Whyte M.K. Dependency Theory and Taiwan: Analysis of a Deviant Case // American Journal of Sociology. 1982. Vol. 87. P. 1064–1089.
- Becker D. The New Bourgeoisie and the Limits of Dependency: Mining, Class and Power in “Revolutionary” Peru. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1983.
- Bendix R. Tradition and Modernity Reconsidered // Comparative Studies in Society and History. 1967. Vol. 9. P. 292–346.
- Bendix R. Kings or People. Berkeley: University of California Press, 1978.

- Bennett D.C., Sharpe K.E. *Transnational Corporations Versus the State: The Political Economy of the Mexican Auto Industry*. Princeton: Princeton University Press, 1985.
- Berger P.L. *The Capitalist Revolution*. N.Y.: Basic Books, 1986.
- Bergsten C.F. (ed.). *The Future of the International Economic Order: An Agenda for Research*. Lexington, MA: Lexington Books, 1973.
- Biersteker T.J. *Distortion or Development? Contending Perspectives on the Multinational Corporation*. Cambridge, MA: MIT Press, 1978.
- Biersteker T.J. *Multinationals, the State, and Control of the Nigerian Economy*. Princeton: Princeton University Press, 1987.
- Block F.L. *The Origins of International Economic Disorder: A Study of United States International Monetary Policy from World War II to the Present*. Berkeley: University of California Press, 1977.
- Blomström M., Hettne B. *Development Theory in Transition: The Dependency Debate and Beyond – Third World Responses*. L.: Zed Books, 1984.
- Bornschier V., Chase-Dunn C. *Transnational Corporations and Underdevelopment*. N.Y.: Praeger, 1985.
- Bornschier V., Chase-Dunn C., Rubinson R. *Cross-National Evidence of the Effects of Foreign Investment and Aid on Economic Growth and Inequality: A Survey of Findings and a Reanalysis // American Journal of Sociology*. 1978. Vol. 84. P. 651–683.
- Bradshaw Y.W. *Reassessing Economic Dependency and Uneven Development: The Kenyan Experience // American Sociological Review*. 1988. Vol. 53. P. 693–708.
- Brenner R. *The Origins of Capitalist Development: A Critique of Neo-Smithian Marxism // New Left Review*. 1977. Vol. 104. P. 25–92.
- Callaghy T. *The State-Society Struggle: Zaire in Comparative Historical Perspective*. N.Y.: Columbia University Press, 1984.
- Caporaso J.A. *Dependence, Dependency, and Power in the Global System: A Structural and Behavioral Analysis // International Organization*. 1978. Vol. 32. P. 13–43.
- Cardoso F.H. *Dependency and Development in Latin America // New Left Review*. 1972. Vol. 74. P. 83–95.
- Cardoso F.H. *Associated-Dependent Development: Theoretical and Practical Implications // Authoritarian Brazil: Origins, Policies, and Future*. New Haven, CT: Yale University Press. 1973. P. 142–176.
- Cardoso F.H. *The Consumption of Dependency Theory in the United States // Latin American Research Review*. 1977. Vol. 12. P. 7–24.
- Cardoso F.H. *Development Under Fire // The New International Economy / H.M. Makler, A.M. Martinelli, N.J. Smelser (eds.)*. Beverly Hills, CA: Sage, 1982. P. 141–165.
- Cardoso F.H. *North-South Relations in the Present Context: A New Dependency? // The New Global Economy in the Information Age: Reflections on Our Changing World / M.C. Carnoy, M. Castells, S. Cohen, F.H. Cardoso (eds.)*. University Park, PA: Pennsylvania State University Press, 1993. P. 149–159.
- Cardoso F.H., Faletto E. *Dependency and Development in Latin America / Transl. by M. Mattingly Urquidí*. Expanded and emended edition. Berkeley: University of California Press, [1969] 1979.

- Castells M. *The Informational City: Information Technology, Economic Restructuring, and the Urban-Regional Process*. L.: Blackwell, 1989.
- Castells M. *The Informational Economy and the New International Division of Labor // The New Global Economy in the Information Age: Reflections on Our Changing World / M.C. Carnoy, M. Castells, S. Cohen, F.H. Cardoso (eds.)*. University Park, PA: Pennsylvania State University Press, 1993. P. 15–43.
- Chase-Dunn C. *The Effects of International Economic Dependence on Development and Inequality: A Cross-National Study // American Sociological Review*. 1975. Vol. 40. P. 720–738.
- Chirot D. *Social Change in the Modern Era*. N.Y.: Harcourt Brace Jovanovich, 1986.
- Chirot D., Hall T.D. *World System Theory // Annual Review of Sociology*. 1982. Vol. 8. P. 81–106.
- Deyo F.C. (ed.). *The Political Economy of the New Asian Industrialism*. Ithaca: Cornell University Press, 1987.
- Dicken P. *Global Shift: The Internationalization of Economic Activity*. 2nd ed. N.Y.: Guilford Publications, 1992.
- Diebold W. *The End of the ITO // Essays in International Finance*, no. 16. Princeton: International Finance Section, Department of Economics and Social Institutions, Princeton University, 1952.
- Donaghu M.T., Barff R. *Nike Just Did It: International Subcontracting and Flexibility in Athletic Footwear Production // Regional Studies*. 1990. Vol. 24. P. 537–552.
- Doner R.F. *Driving a Bargain: Automobile Industrialization and Japanese Firms in Southeast Asia*. Berkeley: University of California Press, 1991.
- Dos Santos T. *La crisis de la teoria del desarrollo y las relaciones de dependencia en America Latina // La dependencia politico-economica de America Latina / H. Jaguaribe, A. Ferrer, M.S. Wionczek, T. Dos Santos (eds.)*. Mexico City: Siglo XXI, 1969. P. 147–187.
- Dos Santos T. *The Structure of Dependence // American Economic Review*. 1970. Vol. 60. P. 231–236.
- Dos Santos T. *Socialismo o fascismo: el nuevo caracter de la dependencia y el dilemma latinoamericano*. Santiago, Chile: Editorial Prensa Latinoamericana, 1972.
- Economic Commission for Latin America (ECLA) // *The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems*. N.Y.: United Nations, 1950.
- Emmanuel A. *Unequal Exchange: A Study of the Imperialism of Trade*. N.Y.: Monthly Review Press, 1972.
- Encarnation D. *Dislodging Multinationals: India's Strategy in Comparative Perspective*. Ithaca: Cornell University Press, 1989.
- Evans P.B. *Dependent Development: The Alliance of Multinationals, State and Local Capital in Brazil*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1979a.
- Evans P.B. *Beyond Center and Periphery: A Comment on the Contribution of the World-System Approach to the Study of Development // Sociological Inquiry*. 1979b. Vol. 49. P. 15–20.
- Evans P.B. *Recent Research on Multinational Corporations // Annual Review of Sociology*. 1981. Vol. 7. P. 199–223.
- Evans P.B., Stephens J.D. *Development and the World Economy // Handbook of Sociology / N.J. Smelser (ed.)*. Newbury Park, CA: Sage, 1988. P. 739–773.
- Fel'dman G.A. *A Soviet Model of Growth // Essays in the Theory of Economic Growth / E. Domar (ed.)*. N.Y.: Oxford University Press. 1957. P. 223–261.

- Fieldhouse D.K. (ed.). *The Theory of Capitalist Imperialism*. L.: Longmans, 1967.
- Florida R., Kenney M. *Transplanted Organizations: The Transfer of Japanese Industrial Organization to the United States* // *American Sociological Review*. 1991. Vol. 56. P. 381–398.
- Frank A.G. *Capitalism and Underdevelopment in Latin America: Historical Studies in Chile and Brazil*. N.Y.: Monthly Review Press, 1967.
- Frank A.G. *Latin America: Underdevelopment or Revolution*. N.Y.: Monthly Review Press, 1969.
- Fröbel F., Heinrichs J., Kreye O. *The New International Division of Labor* / Transl. and ed. by P. Burgess. N.Y.: Cambridge University Press, 1981.
- Galtung J. *A Structural Theory of Imperialism* // *Journal of Peace Research*. 1971. Vol. 8. P. 81–117.
- Gereffi G. *The Pharmaceutical Industry and Dependency in the Third World*. Princeton: Princeton University Press, 1983.
- Gereffi G. *Development Strategies and the Global Factory* // *Annals of the American Academy of Political and Social Science*. 1989a. Vol. 505. P. 92–104.
- Gereffi G. *Rethinking Development Theory: Insights from East Asia and Latin America* // *Sociological Forum*. 1989b. Vol. 4. P. 505–533.
- Gereffi G. *International Economics and Domestic Policies* // *Economy and Society: Overviews in Economic Sociology* / A. Martinelli, N.J. Smelser (eds.). Newbury Park, CA: Sage, 1990. P. 231–258.
- Gereffi G. *Mexico's Maquiladora Industries and North American Integration* // *North America without Borders?* / S.J. Randall (ed.). Calgary: University of Calgary Press, 1992. P. 135–151.
- Gereffi G. *The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks* // *Commodity Chains and Global Capitalism* / G. Gereffi, M. Korzeniewicz (eds.). Westport, CT: Greenwood Press, 1994. P. 95–122.
- Gereffi G., Fonda S. *Regional Paths of Development* // *Annual Review of Sociology*. 1992. Vol. 18. P. 419–448.
- Gereffi G., Korzeniewicz M. *Commodity Chains and Footwear Exports in the Semiperiphery* // *Semiperipheral States in the World-Economy* / W. Martin (ed.). Westport, CT: Greenwood Press, 1990. P. 45–68.
- Gereffi G., Korzeniewicz M. (eds.). *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport, CT: Greenwood Press, 1994.
- Gereffi G., Wyman D. (eds.). *Manufacturing Miracles: Paths of Industrialization in Latin America and East Asia*. Princeton: Princeton University Press, 1990.
- Gerschenkron A. *Economic Backwardness in Historical Perspective*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1962.
- Gilpin R. *U.S. Power and the Multinational Corporation: The Political Economy of Foreign Direct Investment*. N.Y.: Basic Books, 1975.
- Gold T.B. *Dependent Development in Taiwan* / Harvard University. Cambridge, MA. Unpublished Ph.D. diss., 1981.
- Grieco J. *Between Dependency and Autonomy: India's Experience with the International Computer Industry*. Berkeley, CA: University of California Press, 1984.
- Gusfield J.R. *Tradition and Modernity: Misplaced Polarities in the Study of Social Change* // *American Journal of Sociology*. 1967. Vol. 72. P. 351–362.

- Haberler G. *International Trade and Economic Development // National Bank of Egypt Lectures*. Cairo: National Bank of Egypt, 1959.
- Hagen E.E. *On the Theory of Social Change: How Economic Growth Begins*. Homewood, Ill.: Dorsey, 1962.
- Haggard S. *The Political Economy of Foreign Direct Investment in Latin America // Latin American Research Review*. 1989. Vol. 24. P. 184–208.
- Haggard S. *Pathways from the Periphery: The Politics of Growth in the Newly Industrializing Countries*. Ithaca: Cornell University Press, 1990.
- Harris N. *The End of the Third World*. N.Y.: Penguin Books, 1987.
- Henderson J. *The Globalization of High Technology Production: Society, Space and Semiconductors in the Restructuring of the Modern World*. N.Y.: Routledge, 1989.
- Hilferding R. *Finance Capital / Transl. by M. Watnick, S. Gordon*. L.: Routledge & Kegan Paul, [1910] 1981.
- Hill R.C. *Comparing Transnational Production Systems: The Automobile Industry in the USA and Japan // International Journal of Urban and Regional Research*. 1989. Vol. 13. P. 462–480.
- Hirschman A. *The Political Economy of Import-Substituting Industrialization in Latin America // Quarterly Journal of Economics*. 1968. Vol. 82. P. 2–32.
- Hirschman A. *A Generalized Linkage Approach to Development, with Special Reference to Staples // Economic Development and Cultural Change*. 1977. Vol. 25. Supplement. P. 67–98.
- Hirschman A. *The Strategy of Economic Development*. N.Y.: Norton, [1958] 1978.
- Hirschman A. *The Rise and Decline of Development Economics // Essays in Trespassing: Economics to Politics and Beyond / A. Hirschman (ed.)*. N.Y.: Cambridge University Press, 1981. P. 1–24.
- Hirschman A. *A Dissenter's Confession: "The Strategy of Economic Development" Revisited // Pioneers in Development / G.M. Meier, D. Seers (eds.)*. N.Y.: Oxford University Press, 1984. P. 87–111.
- Hobsbawm E.J. *Industry and Empire*. L.: Weidenfeld and Nicolson, 1968.
- Hobsbawm E.J. *The Development of the World Economy // Cambridge Journal of Economics*. 1979. Vol. 3. P. 305–318.
- Hobson J.A. *Imperialism*. L.: Allen & Unwin, [1902] 1938.
- Hoffman K. (ed.) *Microelectronics, International Competition and Development Strategies: The Unavoidable Issues // World Development*. 1985. Vol. 13. P. 263–463.
- Hoffman K., Kaplinsky R. *Driving Force: The Global Restructuring of Technology, Labor, and Investment in the Automobile and Components Industries*. Boulder: Westview Press, 1988.
- Huntington S.P. *The Change to Change: Modernization, Development and Politics // Comparative Politics*. 1971. Vol. 3. P. 283–322.
- Iliffe J. *The African Poor*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.
- Jackman R.W. *Dependence on Foreign Investment and Economic Growth in the Third World // World Politics*. 1982. Vol. 34. P. 175–196.
- Keesing D.B. *Linking Up to Distant Markets: South to North Exports of Manufactured Consumer Goods // American Economic Review*. 1983. Vol. 73. P. 338–342.
- Krasner S.D. *Defending the National Interest: Raw Materials Investments and U.S. Foreign Policy*. Princeton: Princeton University Press, 1978.

- Krasner S.D. *Structural Conflict: The Third World against Global Liberalism*. Berkeley: University of California Press, 1985.
- Kravis I.B., Lipsey R.E. *Price Competitiveness in World Trade*. N.Y.: National Bureau of Economic Research, 1971.
- Kravis I.B., Lipsey R.E. *Prices and Terms of Trade for Developed-Country Exports of Manufactured Goods // National Bureau of Economic Research Working Paper. No. 774*. Cambridge, MA. 1981.
- Lenin V.I. *Imperialism, The Highest Stage of Capitalism*. N.Y.: International Publishers, [1917] 1939.
- Lerner D. *Modernization: Social Aspects // International Encyclopedia of the Social Sciences / D.L. Sills (ed.)*. Vol. 10. N.Y.: Macmillan and Free Press, 1968. P. 386–395.
- Lim H.-C. *Dependent Development in Korea, 1963–1979*. Seoul: Seoul National University Press, 1985.
- Love J. Raúl Prebisch and the Origins of the Doctrine of Unequal Exchange // *Latin American Research Review*. 1980. Vol. 15. P. 45–72.
- Luxemburg R. *The Accumulation of Capital / Transl. and ed. by A. Schwartzschild*. L.: Routledge, [1913] 1952.
- Magdoff H. *The Age of Imperialism*. N.Y.: Monthly Review Press, 1969.
- Mahalanobis P.C. *Some Observations on the Process of Growth of National Income // Sankya*. 1953. Vol. 12. P. 307–312.
- Makler H., Martinelli A., Smelser N. (eds.). *The New International Economy*. Beverly Hills, CA: Sage, 1982.
- Meier G.M. *The Formative Period // Pioneers in Development / G.M. Meier, Dudley Seers (eds.)*. N.Y.: Oxford University Press, 1984. P. 3–22.
- Meier G.M., Seers D. (eds.). *Pioneers in Development*. N.Y.: Oxford University Press, 1984.
- Moran T.H. *Multinational Corporations and the Politics of Dependence: Copper in Chile*. Princeton: Princeton University Press, 1974.
- Myrdal G. *An American Dilemma: The Negro Problem and Modern Democracy*. N.Y.: Harper, 1944.
- Myrdal G. *Economic Theory and the Underdeveloped Regions*. L.: Methuen, [1957] 1965.
- Myrdal G. *Asian Drama: An Inquiry into the Poverty of Nations*. 3 vols. N.Y.: Pantheon, 1968.
- Myrdal G. *International Inequality and Foreign Aid in Retrospect // Pioneers in Development / G.M. Meier, D. Seers (eds.)*. N.Y.: Oxford University Press, 1984. P. 151–165.
- Mytelka L. *The Unfilled Promise of African Industrialization // African Studies Review*. 1989. Vol. 3. P. 77–137.
- Nee V., Stark D. (eds.). *Remaking the Economic Institutions of Socialism: China and Eastern Europe*. Stanford, CA: Stanford University Press, 1989.
- Newfarmer R. (ed.). *Profits, Progress and Poverty: Case Studies of International Industries in Latin America*. Notre Dame, IN: University of Notre Dame Press, 1985.
- Nurske R. *Patterns of Trade and Development*. Stockholm: Almqvist and Wiksell, 1959.
- Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) // *The Newly Industrializing Countries: Challenge and Opportunity for OECD Industries*. Paris: OECD, 1988.

- Packenham R.A. *The Dependency Movement: Scholarship and Politics in Development Studies*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1992.
- Palma G. *Dependency: A Formal Theory of Underdevelopment or a Methodology for the Analysis of Concrete Situations of Underdevelopment?* // *World Development*. 1978. Vol. 6. P. 881–924.
- Piore M.J., Sabel C.F. *The Second Industrial Divide*. N.Y.: Basic Books, 1984.
- Polanyi K. *The Great Transformation*. N.Y.: Rinehart, 1944.
- Porter M.E. *The Competitive Advantage of Nations*. N.Y.: Free Press, 1990.
- Portes A. *Modernity and Development: A Critique* // *Studies in Comparative International Development*. 1973. Vol. 8. P. 247–279.
- Portes A. *On the Sociology of National Development: Theories and Issues* // *American Journal of Sociology*. 1976. Vol. 82. P. 55–85.
- Portes A., Stepick A. *City on the Edge: The Transformation of Miami*. Berkeley, CA: University of California Press, 1993.
- Prebisch R. *Commercial Policy in the Underdeveloped Countries* // *American Economic Review*. 1959. Vol. 49. P. 251–273.
- Prebisch R. *Una nueva politica comercial para el desarrollo*. Mexico City: Fondo de Cultura Economica, 1964.
- Prebisch R. *Five Stages in My Thinking on Development* // *Pioneers in Development* / G.M. Meier, D. Seers (eds.). N.Y.: Oxford University Press, 1984. P. 175–191.
- Ragin C., Chirot D. *The World System of Immanuel Wallerstein: Sociology and Politics as History* // *Vision and Method in Historical Sociology* / T. Skocpol (ed.). N.Y.: Cambridge University Press, 1984. P. 276–312.
- Reich R.B. *The Work of Nations: Preparing Ourselves for 21st-century Capitalism*. N.Y.: Knopf, 1991.
- Rosenstein-Rodan P. *Problems of Industrialization of Eastern and South-Eastern Europe* // *Economic Journal*. 1943. Vol. 53. P. 202–211.
- Ross R.J.S., Trachte K.C. *Global Capitalism: The New Leviathan*. Albany: State University of N.Y. Press, 1990.
- Rostow W.W. *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto*. 2nd ed. Cambridge: Cambridge University Press, [1960] 1971.
- Rostow W.W. *The World Economy: History and Prospect*. Austin, TX: University of Texas Press, 1978.
- Rubinson R. *The World-Economy and the Distribution of Income Within States: A Cross-National Study* // *American Sociological Review*. 1976. Vol. 41. P. 638–659.
- Rubinson R. *Dependence, Government Revenue, and Economic Growth, 1955–1970* // *Studies in Comparative International Development*. 1977. Vol. 12. P. 3–28.
- Sassen S. *The Global City*. N.Y., L., Tokyo. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1991.
- Sayer A., Walker R. (eds.). *The New Social Economy: Reworking the Division of Labor*. Cambridge, MA: Blackwell, 1992.
- Shaiken H. *Mexico in the Global Economy: High Technology and Work Organization in Export Industries*. Center for U.S.-Mexican Studies Monograph Series, 33. La Jolla, CA: Center for U.S. Mexican Studies, University of California, San Diego. 1990.

- Singer H. *The Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries* // *American Economic Review*. 1950. Vol. 40. P. 472–499.
- Singer H. *The Terms of Trade Controversy and the Evolution of Soft Financing: Early Years in the U.N.* // *Pioneers in Development* / G.M. Meier, D. Seers (eds.). N.Y.: Oxford University Press, 1984. P. 275–303.
- Sklair L. *Sociology of the Global System*. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1991.
- Skocpol T. *Wallerstein's World Capitalist System: A Theoretical and Historical Critique* // *American Journal of Sociology*. 1977. Vol. 82. P. 1075–1090.
- Smith A. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. 2 vols. Oxford: Clarendon Press, [1776] 1976.
- Stallings B. *Euromarkets, Third World Countries and the International Political Economy* // *The New International Economy* / H. Makler, A. Martinelli, N. Smelser (eds.). Beverly Hills, CA: Sage, 1982. P. 193–230.
- Stallings B. *Banker to the Third World: U.S. Portfolio Investment in Latin America, 1900–1986*. Berkeley, CA: University of California Press, 1987.
- Storper M., Harrison B. *Flexibility, Hierarchy and Regional Development: The Changing Structure of Industrial Production Systems and Their Forms of Governance in the 1990s* // *Research Policy*. 1991. Vol. 20. P. 407–422.
- Sunkel O. *Transnational Capitalism and National Disintegration in Latin America* // *Social and Economic Studies*. 1973. Vol. 22. P. 132–176.
- Swedberg R. *Economics and Sociology. Redefining Their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists*. Princeton: Princeton University Press, 1990a.
- Swedberg R. *International Financial Networks and Institutions* // *Economy and Society: Overviews in Economic Sociology* / A. Martinelli, N. Smelser (eds.). Newbury Park, CA: Sage, 1990b. P. 259–281.
- Sweezy P.M. *The Transition from Feudalism to Capitalism*. L.: Verso, 1976.
- Tipps D.C. *Modernization Theory and the Comparative Study of Societies: A Critical Perspective* // *Comparative Studies in Society and History*. 1973. Vol. 15. P. 199–226.
- Tracy J.D. (ed.) *The Rise of Merchant Empires: Long-Distance Trade in the Early Modern World 1350–1750*. N.Y.: Cambridge University Press, 1990.
- Valenzuela J.S., Valenzuela A. *Modernization and Dependency: Alternative Perspectives in the Study of Latin American Underdevelopment* // *Comparative Politics*. 1978. Vol. 10. P. 535–557.
- Vernon R. *Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of U.S. Enterprises*. N.Y.: Basic Books, 1971.
- Vernon R. *Storm Over the Multinationals: The Real Issues*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1977.
- Wallerstein I. *The Modern World-System / Capitalist Agriculture and the Origin of the European World-Economy in the Sixteenth Century*. Vol. I. N.Y.: Academic Press, 1974.
- Wallerstein I. *The Capitalist World-Economy*. N.Y.: Cambridge, 1979.
- Wallerstein I. *The Modern World-System, Mercantilism and the Consolidation of the European World-Economy, 1600–1750*. Vol. II. N.Y.: Academic Press, 1980
- Wallerstein I. *The Modern World-System*. Vol. III: *The Second Era of Great Expansion of the Capitalist World-Economy, 1730–1840s*. N.Y.: Academic Press, 1989.

World Bank // World Development Report 1987. N.Y.: Oxford University Press, 1987.

World Bank // World Development Report 1991. N.Y.: Oxford University Press, 1991.

World Bank // World Development Report 1992. N.Y.: Oxford University Press, 1992.

Yoffie D.B. Power and Protectionism: Strategies of the Newly Industrializing Countries. N.Y.: Columbia University Press, 1983.

Таблица 1. Основные стадии промышленного развития латиноамериканских и восточноазиатских новых индустриальных стран

Мексика и Бразилия				
Стратегии развития	Товарный экспорт	Первичная ISI*	Вторичная ISI	Диверсифицированный экспорт
Годы	1880–1930	1930–1955	1955–1982	1983 – по настоящее время
Основные отрасли	<i>Мексика:</i> драгоценные металлы (серебро, золото); минералы (медь, свинец, цинк), нефть. <i>Бразилия:</i> кофе, каучук, какао, хлопок	<i>Мексика и Бразилия:</i> текстиль, продукты питания, цемент, железо и сталь, бумага, химические продукты, оборудование (Бразилия)	<i>Мексика и Бразилия:</i> автомобили, электрическое и неэлектрическое машинное оборудование, нефтехимические и фармацевтические продукты	<i>Мексика:</i> нефть, серебро, готовая одежда, транспортное оборудование, неэлектрическое машинное оборудование. <i>Бразилия:</i> железная руда и сталь, соевые бобы, готовая одежда, обувь, транспортное оборудование, неэлектрическое машинное оборудование, нефтехимические продукты, пластмассы
Основные хозяйственные агенты	<i>Мексика:</i> иностранные инвесторы. <i>Бразилия:</i> отечественные частные фирмы	<i>Мексика и Бразилия:</i> отечественные частные фирмы	<i>Мексика и Бразилия:</i> государственные предприятия, транснациональные корпорации, транснациональные банки (после 1973 г.) и отечественные частные фирмы	<i>Мексика и Бразилия:</i> государственные предприятия, транснациональные корпорации и отечественные частные фирмы
Ориентация хозяйства	Внешние рынки	Внутренний рынок	Внутренний рынок и внешний рынок (Мексика экспортирует нефть с 1975 г.)	Внутренний и внешний рынки

Тайвань и Южная Корея				
Стратегии развития	Товарный экспорт	Первичная ISI*	Первичная ЕОІ**	Вторичная ISI и вторичная ЕОІ
Годы	<i>Тайвань:</i> 1895–1945 <i>Корея:</i> 1910–1945	<i>Тайвань:</i> 1950–1959 <i>Южная Корея:</i> 1953–1960	<i>Тайвань:</i> 1962–1970 <i>Южная Корея:</i> 1961–1972	Вторичная ISI: 1973–1979 Вторичная ЕОІ: 1980 – по настоящее время
Основные отрасли	<i>Тайвань:</i> сахар, рис. <i>Корея:</i> рис, бобы	<i>Тайвань и Южная Корея:</i> продукты питания, напитки, табак, текстиль, одежда, обувь, цемент, легкая промышленность (дерево, кожа, каучук и бумага)	<i>Тайвань и Южная Корея:</i> текстиль и готовая одежда, электроника, клееная фанера, пластик (Тайвань), парики (Южная Корея), промежуточные продукты (химикаты, нефть, бумага и сталь)	<i>Тайвань:</i> сталь, нефтехимические продукты, компьютеры, средства телекоммуникации, текстиль и готовая одежда; <i>Южная Корея:</i> автомобили, судостроение, сталь и металлы, нефтехимические продукты, текстиль и готовая одежда, электроника
Основные хозяйственные агенты	<i>Тайвань и Корея:</i> местные производители (при колониальном господстве Японии)	<i>Тайвань и Южная Корея:</i> Отечественные частные фирмы	<i>Тайвань и Южная Корея:</i> отечественные частные фирмы, транснациональные корпорации	<i>Тайвань и Южная Корея:</i> отечественные частные фирмы, транснациональные корпорации, государственные предприятия (Тайвань), транснациональные банки (Южная Корея)
Ориентация хозяйства	Внешние рынки	Внутренний рынок	Внешние рынки	Внутренний и внешний рынки

Источник: [Gereffi 1990: 238–239].

* ISI – индустриализация на основе импортозамещения.

** ЕОІ – индустриализация, ориентированная на экспорт.

СОЦИАЛЬНЫЕ АНТИИНСТИТУТЫ

Сухарев Михаил Валентинович

Отдел исследования социально-экономических систем и их институциональных преобразований Института экономики КарНЦ РАН

Email: suharev@narod.ru

Введение

В последние десятилетия усилилось внимание экономистов к институциональной теории. Это внимание было отмечено присуждением Нобелевской премии 1993 г. Дугласу Норту и оформлением неoinституциональной школы внутри общей экономической теории. Повидимому, революционный этап (по Т. Куну) в институционализме на этом не закончился – быстро растет новая институциональная экономическая теория, пытающаяся пересмотреть некоторые фундаментальные положения неоклассики [Радаев 2001].

Внимание к институциональным процессам усиливается масштабными социально-экономическими переменами в странах бывшего социалистического лагеря. Экономисты получили уникальную возможность присутствовать в огромной лаборатории при пересадке социально-экономических институтов на почву иных стран с другой культурой и экономикой; именно эта «пересадка» со всей ясностью показала, какое значение для экономики имеют социальные институты и их взаимодействие.

Конечно, нельзя было упустить такую возможность для развития теории. На глазах становящаяся исторической, практика показала, что общая экономическая теория сталкивается с большими трудностями при объяснении экономических явлений в обществах с системой неформальных институтов, существенно отличающихся от так называемых «западных». Оказалось, что недостаточно «разрешить» рынок, недостаточно даже принять рыночное законодательство, списанное с законодательства развитых рыночных стран. Формальные институты, импортированные в трансформирующиеся общества, вступают в странное взаимодействие с глубоко укорененными общественными нормами и ценностями. Все возникающие при этом разнообразные социально-экономические эффекты требуют осмысления.

Институты – это «правила игры» в обществе [Норт 1997], регулирующие поведение людей и организаций. Экономисты интересуются, прежде всего, институтами, регулирующие экономическую жизнь. Институты делятся на формальные и неформальные. Формальные институты – это документально оформленные законы, конституции, контракты. Неформальные институты включают обычаи, традиции и кодексы поведения [Там же: 21].

Институты снижают когнитивные (умственные) затраты индивидов на принятие решений, что понятно, исходя из условий ограниченной рациональности и сложного социально-экономического окружения [Budzinsky 2003].

Формальные институты возникают обычно на базе уже установившихся в обществе социальных практик путем их юридического оформления¹. В этом случае формальные

¹ Интересно отметить, что Ликург запрещал делать письменный свод своих законов, считая, что кодекс, который нельзя воспроизвести на память, вреден [Плутарх 2001].

институты соответствуют (конгруэнтны²) неформальным и служат для устранения споров по содержанию и истолкованию неписаных законов, снижая издержки пользования институтами.

Но формальные институты часто служат и для целенаправленного изменения институтов неформальных. В этом случае новые институты конструируются правителями, политиками, представителями народа на основе рационального процесса [Панов 2002; Олейник 1999]. При этом неявно используется сложнейшая когнитивная модель общества, существующая в сознании проектировщиков. На основании этой модели они предвидят, как поведет себя общество, когда к нему будет применен разрабатываемый закон. Следует отметить, что эта модель общества, как правило, в полном виде существует только в сознании группы проектировщиков, а не в чем-то отдельном сознании и является, таким образом, распределенной когнитивной моделью [Сухарев 2003].

Применение формальных институтов для изменения (чаще всего, модернизации) неформальных широко известно в истории и имеет множество вариантов. Это, во-первых, принятие новых законов, которые призваны исключить социальные нормы, признанные устаревшими – например, известный эдикт Ришелье, запрещающие дуэли. Во-вторых, это принятие законов, содействующих распространению новых правил поведения, признанных обществом полезными, – например, законов о свободе печати.

История знает множество вариантов введения новых формальных институтов, различающихся своей массивностью, количеством новых законов, принимаемых за единицу времени. Это может быть как постепенный процесс, когда законы принимаются по одному, обсуждаясь и усваиваясь обществом медленно, так и относительно скоротечный, когда законы принимаются в большом количестве, обычно оформляя и закрепляя политическую победу неких социальных слоев.

Наконец, существуют примеры массивного *импорта институтов*, который можно назвать «институциональной революцией», когда в исторически короткий период времени заменяется большая часть формальной институциональной матрицы данного общества.

В России в 1990-е годы происходил именно массивный импорт институтов. При этом в отличие от варианта законодательного оформления сложившихся неформальных институтов, описанного Нортон, на укоренившиеся социальные практики, методы ведения дел, нормы поведения накладываются чуждые системы законов, к тому же искаженные при их переносе из законодательств других стран и не согласованные друг с другом.

О какой-либо конгруэнтности принимаемых законов существующим в постсоветском обществе неформальным институтам и даже друг другу не могло быть и речи. К сожалению, обсуждение преобразований в постсоциалистических странах с позиций институционализма не велось. Видимо, неявно предполагалось, что неформальные институты после принятия рыночных законов должны прийти в соответствие с ними. Но реальность оказалась сложнее. Отчасти неформальные институты действительно стали изменяться в соответствии с принятыми законами, но отчасти – вопреки этим законам, приспособляясь не действовать по закону, а обходить его.

Естественно, в рамках новых формальных институтов люди и организации вынуждены изменять свое экономическое поведение. По аналогии с нортонским определением институтов как «правил игры» можно говорить об общепринятых *приемах игры*. В некотором смысле, именно о *приемах игры* говорили Р. Нельсон и С. Уинтер, называя их «рутинами» [Нельсон, Уинтер 2000: 30]. Естественно, изменение *правил* игры немедленно ведет к созданию новых *приемов* игры. Процесс разработки новых приемов – это

² О конгруэнтности см., например: [Олейник 1999: 142].

мыслительный, когнитивный процесс, хотя и не всегда сознательный. Исследование процессов социального мышления, которое связывает институты, приемы экономической игры (рутины), социальные инновации, уже происходит в рамках программы построения *когнитивной экономики* [Rizzello, Turvany 2000]. Новые виды экономического и правового поведения разрабатывают индивиды и организации в виде *ментальных моделей* или *когнитивных паттернов*.

Но, будучи однажды открыты отдельными индивидами и организациями, полезные приемы игры моментально усваиваются другими социальными акторами, становятся частью общественного сознания, когнитивного тезауруса общества. При этом быстро происходит совершенствование открытого приема игры путем его модификации многочисленными пользователями с последующей проверкой разнообразных вариантов – по Дарвину – на практике.

Приемы игры можно разделить как на конгениальные *смыслу игры*, так и на ортогональные смыслу, разрушающие его. Смыслом игры или же смыслом института будем называть фундаментальную социальную функцию данного института. Интересно отметить, что *смысл игры* не совпадает с *целью игры*. Цель игры в футбол – забить как можно больше голов. Но, если позволить достижение цели любыми средствами (например, использование дубин с целью забить мяч), цель будет достигаться за счет разрушения смысла игры. Так же и в рыночной экономике целью игры является максимальная прибыль. Но общество не может допустить, чтобы бизнес достигал этой цели любыми средствами. Потому что *смыслом* рыночной игры является не прибыль отдельного актора, а экономическое развитие всего общества.

Здесь мы сталкиваемся с иерархическим строением институтов и институциональной матрицы. Об иерархичности институтов писал и Д. Норт [Норт 1997]. То есть институты, подобно другим идеальным системам – религиям, научным теориям, мифам, строятся путем логического развертывания некой метаинституциональной парадигмы, системы аксиом. Исходно эти парадигмы просты, как, например, *идея* атомов у Демокрита или исходная *идея обмена* для рынка. Но в своем развитии они разворачиваются в сложнейшие многоуровневые системы, как, например, институт собственности разворачивался от простейших идей естественного права к современным разветвленным иерархическим правовым системам, включающим акционерную, земельную, государственную, интеллектуальную и другие формы собственности. В центре же всякого института лежит некая базовая социальная функция, которая является *смыслом* данного института. Видимо, нечто подобное понимал Монтескье под «духом законов», «который заключается в различных отношениях законов к различным предметам» [Монтескье 1955].

Смысл налоговой системы, например, в финансировании потребностей социального организма за счет справедливого обложения членов общества. При этом сама налоговая система в разных странах может изменяться в значительных пределах, опираясь на налог на добавленную стоимость или же заменяя его налогом с оборота, имея центр тяжести на подоходном налоге с населения или же корпоративных налогах, и т.д.

Можно заметить, что институты как «правила игры» не диктуют каждый шаг субъекта, действующего в рамках института. Они предоставляют ему определенное «пространство поведения», зачастую – весьма обширное, ограничивая только пределы допустимого. Возможные действия социального актора в рамках этого пространства можно было бы описать пучком многомерных траекторий в некоем «пространстве возможностей»³.

³ Если в качестве примера игры взять футбол, то в нем появлялись как приемы игры, вписывающиеся в ее смысл (например, персональная опека, построение «стенок» или удар «сухой лист»), так и приемы, ее разрушающие (игра руками, подножки).

Как в других играх, так и в экономике в каждой институциональной матрице возникают как *конгениальные* (соответствующие по духу) *смыслу матрицы* приемы игры, так и *ортогональные* (перпендикулярные) к ней. Среди приемов, конгениальных рыночной экономике, можно назвать повышение производительности труда, совершенствование организации производства, маркетинг, рекламу (с определенными ограничениями), кредит, создание сетей юридических и бухгалтерских консультаций (хотя роль последних может быть двоякой), концентрацию и вертикальную интеграцию производства и многие другие. Среди ортогональных – взятки, коррупцию, фирмы-однодневки, финансовые пирамиды, недобросовестную рекламу и т.д. Чем более «стеснительны» формальные институты, тем в большей степени общество отвечает порождением разнообразных приемов, типов экономического поведения, ортогональных этим институтам.

Интересно отметить, что ортогональные приемы игры не обязательно противоречат формальным институтам. Напротив, часто используются приемы, укладывающиеся в рамки закона, но противоречащие его смыслу. Например, распространенная в России с 1990-х годов «налоговая оптимизация» через оффшорные фирмы, формально не противоречащая законам налоговой системы, противоречит ее смыслу.

Особенно бурно создание приемов игры идет при институциональной революции, когда массово внедряются формальные институты, неконгруэнтные привычным данному обществу правилам и стереотипам поведения. Мы все были свидетелями того, какую изобретательность проявили российские бизнесмены, изобретая «приемы игры с налоговой инспекцией».

«Правила игры», в свою очередь, не могут оставаться безучастными к появлению новых приемов игры. Примером является введение в правила игры в футбол пенальти в наказание за грубую игру, что произошло 1891 г. Иначе футбол мог превратиться в игру совсем другого толка – некое коллективное карате, где гол являлся бы лишь завершением удачной драки. Приемы игры сконцентрировались бы на видах ударов по ногам и другим частям тела и на способах защиты от этих ударов; игра получила бы совсем иной *смысл*. Так же и в рыночной экономике без соответствующих формальных и неформальных запретов царствовали бы монополии с монопольными ценами, беспринципная реклама, сверхэксплуатация и финансовые пирамиды.

Такие процессы происходили в 1990-е годы в России. Принятие драконовского налогового законодательства привело к быстрому распространению ортогональных приемов игры: использованию «черного нала» (неучтенных платежей наличными); оформление работ через организации, имеющие налоговые льготы, через фирмы-однодневки; внутреннего и внешнего оффшора; зарплат «в конвертах» и множества других. Налоговое законодательство реагировалось многочисленными поправками и подзаконными актами⁴.

Меметика и институционализм

В настоящее время существует исследовательское сообщество, развивающее научное направление, названное ими «меметика». Существует довольно обширная литература, имеется Интернет-журнал «Journal of Memetics»⁵. «Мем» (meme – от слова memory) – это «единица культурной эволюции и отбора» [Wilkins 1998]. Термин предложил Ричард

⁴ Например, постановление от 30 июня 1993 г. «Об установлении предельного размера расчетов наличными деньгами», принятое в целях борьбы с установившейся практикой наличных расчетов, когда по завершении операции все документы уничтожались.

⁵ См.: <http://www.cpm.mmu.ac.uk/jom-emit/>

Доукинз в известной книге «Эгоистичный ген»⁶. На русском языке в настоящее время используется как транскрипция «мим» (и, соответственно, «миметика»), так и транскрипция «мем» (и соответственно «меметика»). Кажется более правильным (и в последнее время такая транскрипция чаще встречается) использовать корень «мем» как общий со словами «мемориал», «меморандум», «мемуары», т.е. корень, который выражает в русском языке идею памяти (в то время как корень «мим» выражает идею подражания: клоун-мим, мимикрия).

К мемам относятся типические идейные конфигурации, распространяющиеся в культуре: мелодии, анекдоты, сказки, узоры, приметы, софизмы, фасоны одежды и т.д. Докинз обратил внимание на то, что эти элементарные культурные единицы распространяются в чем-то подобно биологическим генам, «размножаясь» в общественном сознании, «мутируя» и подвергаясь отбору. При этом некоторые мемы широко распространяются в обществе, другие же постепенно исчезают.

Институционалист сразу заметит, что к мемам можно отнести многие из неформальных институтов – обычаи, традиции, нормы поведения, а также ряд формальных – например, типовые контракты.

Более сложные институты – такие, как институт собственности – можно определить как мемеплексы [memplexes]. Мемеплекс – это комплекс, органическая конструкция из мемов. *«Мемы не распространяются независимо. Религиозное обучение, например, передает индивиду целый узел мемов, который обычно преподносится как целое или не преподносится вовсе»* [Gatherer 1997]. Абсолютно то же самое можно сказать о комплексе знаний предпринимателя, о предпринимательской культуре, имеющей свои характерные черты в разных странах.

Интересно, что даже сложнейшие мемеплексы имеют некоторые характерные особенности, которые позволяют человеку легко опознавать их. Например, даже далеко не специалист легко отличает восточную архитектуру от западной, химический текст от математического.

Автор данной статьи предлагал называть легко распознаваемые человеком органические комплексы идей *идейными гештальтами* [Сухарев 2001; Сухарев 2002].

Социализация индивида в определенной социальной группе определенного общества будет означать, что он, скорее всего, разделяет большинство своих мемов с другими членами этой группы. Такой набор мемов Гэзерер предлагает называть пулом мемов [memes pool] [Gatherer 1997].

Мы можем сделать здесь важное для институциональной теории замечание. Для всякого человека очевидно, что, проникая в сознание, мем взаимодействует с другими мемами, уже усвоенными человеком. Скорость и точность распознавания образов имела принципиальное значение для выживания вида в процессе эволюции. Было очень важно распознать хищника или добычу, причем среди многих видов, даже в темноте, в тених деревьев при свете луны, расслышать звук шагов за шумом листвы. То есть всякий поступивший в мозг образ должен был быть моментально и безошибочно сопоставлен с огромным множеством других образов, имеющих в сознании, причем в условиях интенсивных помех.

Эволюционная ценность этих когнитивных способностей привела к возникновению у высших животных чрезвычайно развитого мозга. В процессе дальнейшей социальной эволюции после возникновения вида homo sapiens эти способности стали использоваться и для распознавания *идей* – идеальных структур, паттернов, порожденных культурой. Механизмы мозга, первоначально предназначенные для выживания, стали использоваться для опознания и работы с абстрактными идеями логики, философии, математики, с навыками

⁶ См.: Dawkins R. Selfish Gene. Oxford; N.Y.: Oxford University Press, 1989 (1978, 1976).

и приемами экономической деятельности. Причем только частично восприятие и понимание идей регулируется сознанием и логикой.

Благодаря существованию таких когнитивных механизмов предприниматели моментально распознают новые «приемы игры», бизнес-схемы, даже пользуясь отрывочной информацией. Поэтому, однажды появившись, такие схемы очень быстро распространяются на все бизнес-сообщество, проникая и в другие страны со сходными институциональными проблемами (из России на Украину и обратно, например).

Можно сказать, что в этом процессе участвует обобщенная рациональность индивида. В результате некоторые мемы отвергаются «с порога», некоторые забываются впоследствии, но некоторые вызывают сильнейший резонанс сознания, запоминаясь на всю жизнь. Более того, человек зачастую становится активным адептом данного мема, распространяя его по сознаниям окружающих людей.

Однако и сам характер рациональности этого человека изменяется, принимая новый мем. Усвоив новую примету, новую мудрость, новое правило поведения, человек будет вести себя уже изменившимся образом. Его сознание создает новые мемеплексы, избирательно объединяя новый мем с уже имевшимися у этого человека. Отметим, что мы, люди, умеем распознавать невидимые глазом *идейные гештальты* личности, и не только распознавать, но и классифицировать. Мы довольно быстро определяем, к какому типу ментальности относится данный человек, и включаем схему поведения, назначенную для этого типа.

Отметим также, что с позиций меметики не только мемы подвергаются отбору во времени. Успешность усвоивших их людей также изменяется в зависимости от того, какой ансамбль мемов они усвоили. Людям свойственно проявлять внимание к успеху. Наблюдая за успешными людьми, они пытаются понять, какие идейные структуры, какие мемы придают им успешность, и перенимают эти мемы, способствуя их дальнейшему распространению.

Взаимодействие приемов и правил игры: возникновение антиинститутов

Массовое распространение ортогональных приемов игры ведет к оформлению ряда социальных явлений.

Во-первых, так или иначе все экономические агенты являются участниками экономической жизни, вступают в многочисленные взаимодействия друг с другом. Как следствие, требование снижения когнитивной составляющей транзакционных издержек ведет к унификации этих приемов, с тем чтобы вместо непроизводительного расходования своих ограниченных когнитивных способностей агенты могли действовать на основании мотивированных *обоюдных ожиданий* [Rizzello, Turvany 2002]. Таким образом, унификация, общественное признание и *социализация* ортогональных *приемов* игры фактически ведут к возникновению ортогональных *правил* игры, или *антиинститутов*. Дело в том, что использование неким экономическим агентом нестандартных приемов, рутин, ведет к повышенным для него транзакционным издержкам, ибо партнеры *не понимают* его поведения. Первоначально придуманные одним или несколькими агентами, приемы игры, становясь общим достоянием, изменяют общепринятые правила поведения, создают новые социальные институты.

Во-вторых, начинают складываться неформальные и формальные структуры, организации, способствующие реализации ортогонального экономического поведения. Происходит *институционализация* экономического поведения, противоречащего действующим формальным институтам. В 1990-е годы в России возникли, например, многочисленные фирмы, предлагающие услуги по обналичиванию денег за весьма умеренный процент, фирмы, специализирующиеся на регистрации и продаже оффшорных фирм «под ключ», образовались консалтинговые фирмы, обучающие «минимизации налоговых отчислений»,

фирмы, регистрирующие и продающие «однодневки». Сложился целый сектор экономики, обслуживающий нарушение экономических институтов общества.

Переориентировались на обслуживание ортогональных приемов игры и организованные преступные группировки (ОПГ) [Волков 2002], со свойственной им энергией создавая разветвленную инфраструктуру, обеспечивающую нарушение и обход законов. Печатаются литература, действуют интернет-сайты, распространяющие приемы, с помощью которых можно действовать вразрез со *смыслом* институтов, оставаясь в рамках их *формы*. Складываются *социальные сети*, стабильная система контактов и коммуникаций между экономическими акторами, с помощью которых функционируют антиинституты.

Норт писал о том, что нарушение институциональных рамок должно наказываться [Норт 1997]. Казалось бы, никто не наказывает за нарушение антиинститутов. Но здесь действует мощный экономический фактор – бизнесмен, не использующий ортогональные правила игры, оказывается неконкурентоспособен. Это «рыночное насилие» заставляет их использовать так называемые «схемы» даже вопреки личным склонностям.

Антиинституты строятся не только «снизу вверх». Возникают практики поведения, при которых руководители разного уровня – муниципального, регионального и даже федерального – формально, в рамках и по смыслу принятого рыночного законодательства, отстраненные от влияния на коммерческую деятельность, начинают использовать прокуратуру, налоговую инспекцию, пожарников и другие рычаги для установления контроля над предприятиями и бизнесменами. Эти практики также копируются, распространяются и унифицируются, превращаются в традицию – т.е. *институционализируются*, становятся нормой поведения. При этом усложняется противостояние давлению для бизнесменов и фирм, подвергающихся давлению, поскольку люди весьма подвержены воспроизведению типовых схем поведения. Если устоялась практика, при которой бизнесмен при «властном наезде» не обращается в суд, а покорно «отстегивает» требуемый процент или включает нужных людей в акционеры, то сопротивление этой практике намного сложнее, нежели это было, пока такой «прием игры» еще не стал общепринятым.

Идеоматериальные системы

В системном подходе имеется прием для определения того, является ли данный элемент необходимой частью целостной (холической) системы. Надо только представить, сможет ли система функционировать без этого элемента. Например, автомобиль может ездить без молдингов, без бамперов, но не может ездить без колес или мотора.

Посмотрим с этой точки зрения на компьютер. Может ли компьютер работать без программы? Очевидно, без программы он может только жужжать вентиляторами. Более того, в зависимости от загруженной программы один и тот же компьютер может выполнять совершенно разные функции – помогать редактировать текст, создавать рисунки или же выполнять вычисления. Говоря философским языком, в зависимости от загруженных программ изменяется его *качество*, изменяются его реакции на внешние воздействия, изменяются его свойства, хотя вещественная часть компьютера не изменялась, к ней не добавлялись какие-то материальные элементы.

То есть *программа является необходимым элементом* комплекса – можно сказать, его деталью. И замена этого элемента изменяет систему в целом, ее свойства и функции так же, как, скажем, замена шлифовального круга на дисковую пилу изменяет свойства электроинструмента. Но с одной особенностью: это деталь *идеальная*. Тем не менее, этот идеальный элемент вызывает вполне материальные действия – например, печать на принтере. Иными словами, мы имеем систему, в которой идеальные элементы взаимодействуют с материальными. Но идеальные элементы взаимодействуют не только с

материальными. Они взаимодействуют и друг с другом. Например, всякая программа в компьютере взаимодействует с операционной системой, которая также является программой для управления работой компьютера.

Итак, будем называть идеоматериальной системой такую систему, некоторые из элементов которой, важные для ее функционирования (те, с потерей или заменой которых система изменяет свое качество), имеют идеальную природу. Ясно, что человек и общество также являются идеоматериальными системами. Человек, изменяя свои убеждения, изменяет свое поведение. Иногда даже небольшая полученная информация полностью меняет намерения человека. Так же и общество меняет свое поведение, свои характеристики, изменив свою идеологию. Россия в XX столетии дважды полностью меняла свой облик: после «перезагрузки» государственной идеологии с монархической на коммунистическую и затем на рыночную. Социальные институты являются важной составной частью идеоматериальной системы общества. Это в каком-то смысле элементы «операционной системы» общества, в рамках которых должны функционировать более частные программы экономических акторов.

Если в компьютере имеется несколько программ, между которыми требуется взаимодействие, они должны соответствовать друг другу, «знать» точки входа и выхода, иметь совместимые протоколы обмена информацией. Идеальные элементы должны так же соответствовать друг другу, как элементы материальные.

Представим себе социальные институты и типы экономического поведения как некие детали (рычаги и шестерни) социального механизма. Очевидно, они должны быть устроены таким образом, чтобы их конфигурация позволяла взаимодействовать.

Что же происходит при импорте институтов, когда новая формальная часть институционального гештальта надстраивается над старой неформальной? Нарушается взаимодействие между «идеальными деталями» социальной системы, падает производительность ее работы. Но общество – это не машина, а скорее живой организм, и имплантированная деталь начинает «обрастать» соединительными тканями.

При этом целью такой «инкапсуляции» может быть как принятие импланта в организм, так и его изоляция. Создание антиинститутов является естественной приспособительной реакцией имеющей органическое строение социальной системы на появление в ней чужеродного элемента.

Формализация антиинститутов

Как это ни парадоксально, но антиинституты могут частично принимать вид формальных институтов. Например, институт проституции можно считать антиинститутом по отношению к институту семьи. Но в ряде стран существуют законы, регулирующие эту деятельность и являющиеся формальной надстройкой над существующей веками неформальной практикой. Институты, регулирующие экономическую деятельность, также достаточно часто производят законодательные акты, формализующие некоторую часть антиинститутов. Разумеется, принятие таких законов лоббируется заинтересованными слоями общества. В России к таким законам можно отнести законы, освобождавшие от некоторых видов налогов организации инвалидов; акты властей, освобождавших от налогов религиозные организации; разнообразие схем налогообложения для малых предприятий и частных предпринимателей.

Общим для всех видов формализации (легализации) антиинститутов или их частей является то, что они официально оформляют виды экономического поведения (приемы игры), направленные на обход действующих институтов. Разумеется, законодатель никогда не примет закон или иное правовое положение, полностью противоречащее другому действующему закону. Поэтому формализация антиинститутов имеет вид актов,

направленных, видимо, на достижение других целей, и легализует только часть антиинститута, пересекающуюся со своим институтом, – антиподом только в какой-то одной или нескольких зонах.

Однако принятие нескольких законов, формализующих каждый в своем теле часть антиинститута, способно придать законный статус большей части идеальной системы, составляющей антиинститут и почти полностью заблокировать действие основного социального института.

Демонтаж антиинститутов

Социальная практика постсоциалистических стран показала, что реконструкция общества является сложной задачей, которая не решается какими-либо механическими действиями. Требуется комплекс мер, организованных в систему и проводимых в определенной последовательности. Учитывая, что в мире нет сверхума, способного предвидеть все последствия каждой из этих мер и тем более их комбинаций, необходима постоянная коррекция преобразований с учетом того, что происходит.

Образование антиинститутов, хотя они и позволяют обществу пережить период перемен, разумеется, нельзя считать положительным явлением. Но и уничтожить их «декретом» в мгновение ока тоже невозможно. Напротив, зачастую попытки заставить выполнять какой-то закон приводят к распространению типов поведения, еще более вредных для общества. Например, введение в России 1990-х годов огромных штрафов за нарушение налогового законодательства привело к распространению работы через подставные юридические лица (фирмы-однодневки), через фирмы, зарегистрированные в Чечне, через оформление фиктивных документов о закупке и оплате. Борьба с этими нарушениями очень сложна, поскольку невозможно при каждой сделке проверять законность существования фирм-контракторов.

Кроме этого, вполне вероятно, что одномоментное уничтожение *всех* антиинститутов может привести к остановке экономической деятельности во многих областях экономики. Но сохранение системы антиинститутов, даже в условиях, когда население и экономические агенты привыкли ими пользоваться, нельзя считать нормальным явлением. Слишком высокими в этих условиях остаются риски экономической деятельности, неопределенность ситуации. Вместо продуктивной экономической деятельности когнитивный потенциал предпринимателей расходуется на изобретение «схем» обхода формальных институтов. Государственная власть вместо решения социальных проблем занимается игрой с предпринимателями в «казаки-разбойники». Чрезвычайно осложняется работа с иностранными предпринимателями.

Иными словами, через некоторое время после институциональной революции обществу требуется демонтаж возникших антиинститутов. Каким образом можно постепенно демонтировать антиинституты, не осложнив при этом работу экономики и избежав образования новых антиинститутов взамен старых?

Во-первых, нужно постоянно помнить о диалектической связи правил и приемов игры: первостепенную важность имеет не изменение институтов самих по себе, а изменение социального и экономического поведения членов общества. Демонтировать антиинститут означает сделать невозможным или невыгодным поведение, конгениальное этому институту. Для этого может понадобиться принятие формального института, направленного против моделей поведения, против приемов игры, против рутин, которые законодатель решил элиминировать. Причем исходить нужно из того, что опознание и пресечение устранимых приемов должно быть очень простым и эффективным.

Во-вторых, нужно делать более выгодным использование рутин (приемов экономической игры), соответствующих рационально установленным формальным институтам. Для этого в ряде случаев необходимо модернизировать данные институты, снижая издержки пользования ими как со стороны предпринимателей, так и со стороны контролирующих инстанций. В России примером такой модернизации является принятие законов о налогообложении предприятий по упрощенной схеме и вмененному налогу. По мере исчезновения оппортунистических приемов игры антиинституты становятся ненужными и отмирают как альтернативные формальным правилам игры.

Учитывая когнитивную природу как институтов, так и рутин, представляется целесообразным бороться не только с оппортунистическим поведением, но и с информационными потоками, распространяющими это поведение.

Необходимо постоянно анализировать «схемы» обхода законодательства и разрабатывать оптимальные приемы борьбы с ними с учетом того, что и предприятия, и предприниматели находятся в социальной среде и являются ее продуктом.

Наконец, необходим системный анализ законодательства и практики. Нужно исследовать взаимодействие законов друг с другом и с неформальными институтами, выявлять случаи, когда одни законы служат для нейтрализации действия других законов, являясь частью спрятанного за ними антиинститута.

Литература

Budzinsky O. Cognitive Rules, Institutions, and Competition // Constitutional Political Economy. 2003. No. 14. P. 213–233.

Gatherer D. Macromemetics: Towards a Framework for the Re-unification of Philosophy // Journal of Memetics. 1997. Vol. 1. http://www.cpm.mmu.ac.uk/jom-emit/1997/vol1/gatherer_dg.html

Rizzello S., Turvany M. Institutions Meet Mind: The Way out of an Impasse // Constitutional Political Economy. 2000. No. 11. P. 165–180.

Rizzello S., Turvany M. Subjective Diversity and Social Learning: A Cognitive Perspective for Understanding Institutional Behavior // Constitutional Political Economy. 2002. No. 13. P. 197–210.

Wilkins J.S. What's in a Meme? Reflections from the Perspective of the History and Philosophy of Evolutionary Biology // Journal of Memetics. 1998. No. 2. http://www.cpm.mmu.ac.uk/jom-emit/1998/vol2/wilkins_js.html

[Волков В.В. Неформальная силовая структура // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 4. С. 33–57.](#)

Монтескье Ш.Л. Избранные произведения. М.: Государственное издательство политической литературы, 1955.

Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М.: Финстатинформ, 2000.

Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.

Олейник А.Н. Институциональная экономика // Вопросы экономики. 1999. № 7. С. 129–148.

Панов П.В. Трансформации политических институтов в России: Кросстемпоральный сравнительный анализ // Политические исследования. 2002. № 6. С. 58–70.

Плутарх. Сравнительные жизнеописания. В 3-х т. СПб.: Кристалл, 2001.

[Радаев В.В. Новый институциональный подход: построение исследовательской схемы // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 3. С. 5–26.](#)

Сухарев М.В. Эволюция общества как движение идей // Социально-экономическое, духовное и культурное возрождение Карелии. Карельский научный центр РАН. Петрозаводск, 2001. С. 32–42.

Сухарев М.В. Динамический структурный идеализм как философия институционализма // Социально-экономические реформы: региональный аспект. Материалы третьей российской научно-практической конференции. ВНКЦ ЦЭМИ РАН. Вологда, 2002. С. 283–289.

Сухарев М.В. Распределенные когнитивные модели в региональном планировании // Рыночные преобразования в России и Карелии: опыт первого десятилетия и взгляд в будущее. КарНЦ РАН. Петрозаводск, 2003. С. 66–76.

Дебютные работы

VR Работа подготовлена по материалам исследования, выполненного в апреле – мае 2003 г. студентами ГУ–ВШЭ Н.В. Бурчилиной и С.В. Доденко в рамках практикума по экономической социологии под научным руководством А.А. Сусоколова.

К ВОПРОСУ О ДЕЛОВОЙ КУЛЬТУРЕ: РОССИЙСКАЯ СПЕЦИФИКА СТАНОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ КРУГОВ

(на примере деловых практик московской строительной фирмы)

Бурчилина Наталья Викторовна

Государственный университет – Высшая школа экономики

Email: burchilina@mail.ru

Введение

Деловая культура современного российского предпринимательства сегодня является одной из тем, которые активно разрабатываются в предметном поле экономической социологии. В основном эти разработки касаются описания различных особенностей и свойств российской деловой культуры. Однако любая культура неотделима от своих носителей: так же, как условием существования культуры является существование сообщества людей, носителей этой культуры, так условием существования деловой культуры современного предпринимательства является существование устоявшихся деловых кругов предпринимателей.

С этой точки зрения, если предпринимательские круги еще не устоялись, т.е. если их состав динамично меняется, сложно говорить о деловой культуре, так как вместе с изменением качественного состава этих кругов, изменяются и фрагменты культуры, привносимые различными «волнами» предпринимателей¹. Кажется, еще вчера в обыденном сознании предприниматели понимались как люди, одетые в малиновые пиджаки, с толстой золотой цепью на шее, которые «в случае чего» начинали «звонить братве» и на деловых переговорах активно использовали ненормативную лексику. Сегодня же начинает вырисовываться смутный образ предпринимателя в элегантном костюме: в случае возникновения проблем он приглашает собственного юриста, а на деловых переговорах изъясняется исключительно на языке академических статей, активно используя профессиональную лексику.

Сказанное ничуть не умаляет значимость исследований деловой культуры предпринимателей в период ее трансформации, поскольку многие элементы культуры различных «волн» предпринимателей надолго осядут в культуре общества в целом и в деловой культуре в частности. *Данная статья представляет собой попытку посмотреть на трансформацию деловой культуры с несколько иной точки зрения: насколько устоялись те круги, на которых эта культура базируется.*

Понятие кругов, используемое в данной работе, отличается от понятия сети: по определению В.В. Радаева, «деловая сеть представляет собой устойчивую и относительно замкнутую

¹ Социологи отмечают, что развитие предпринимательства шло как бы «волнами». Подробнее см., например: [Шихирев 2000].

совокупность связей между постоянными партнерами. ...За прошедшее десятилетие серьезно повысилась избирательность в деловых отношениях. Она выражается в попытках провести достаточно резкую черту, отделяющую людей “своего круга” от всех прочих агентов, замкнуть отношения на проверенную, хорошо контролируемую сеть» [Радаев 1998]. *Под понятием круга предпринимателей в данной работе имеются в виду не связи между партнерами, а совокупность людей, работающих на одном рынке и конкурирующих между собой.* Другими словами, если сеть основана на связях, то круги основаны на конкуренции. И в этом смысле *предметом нашего анализа является то, каким образом конкуренция формирует и «закрывает» эти круги.*

Под устойчивостью деловых кругов понимается, прежде всего, относительное постоянство их членов (предприниматели не уходят попутно в другие области деятельности), а также степень замкнутости кругов, высокие барьеры на входе в эти круги.

Понятие культуры в широком смысле слова в данной работе понимается следующим образом: «Любая культура – это набор техник для адаптации к окружающей среде и к другим людям» [Клакхон 1998: 49]. Это некая особенность индивидов, способ мыслить, определять цели и действовать, культура помогает обеспечить успешное функционирование социальных институтов и сделать их наиболее эффективными.

Что же такое деловая культура? «Деловая культура может быть теоретически определена как система отношений, выраженных в нормах, ценностях и знаниях. Эта система и регулирует деловую активность, то есть активность, целью которой является развитие (повышение доходности, рост, совершенствование) дела» [Шихирев, Ратникова 1997: 20].

Как правило, для того чтобы понять скрытый смысл и внутреннюю природу сегодняшних явлений, необходимо оглянуться назад и посмотреть, как эти явления развивались во времени – ведь культура не формируется в одночасье в каждом поле деятельности отдельно. Здесь мы опираемся на рассуждения М. Аболафии, предложившего исследовать рынки как культуры: «Ведь когда люди “взаимодействуют друг с другом”, они социально укоренены в сетях важных общественных отношений и культурно укоренены в смысловой системе норм, правил и когнитивных сценариев [scripts]» [Аболафия 2003: 64]. Другими словами, предпринимательская деятельность не может происходить в отрыве от самого предпринимателя, который, будучи человеком, неизбежно является носителем определенной культуры, менталитета.

Поэтому для понимания особенностей формирования деловых кругов и присущей им культуры необходимо понять, как происходило становление этих кругов на разных этапах истории России и – в самом общем виде – как это происходило в западноевропейских странах, которые на сегодняшний день являются референтными для нашей страны. Для этого обратимся к истории.

Краткий исторический экскурс²

Исторической особенностью развития деловой культуры стран Западной Европы являлась идея примата гражданского общества над государством. Развитие предпринимательских кругов шло естественным путем. Процесс развивался постепенно, большую роль в нем сыграл отрыв крестьян от земли, от традиций деревни и переселение в город. В городе формировались новые связи, новая культура, новая система отношений, основанная на разделении труда, формализованных контактах, следовании закону, а не личной воле и

² Социологический анализ развития предпринимательства был выполнен по материалам книг: [Барышников 1994; Главлин 1996; Кузьмичев, Шапкин 1995; Суколов 1994; Шихирев 2000;].

традициям. Внутри городской культуры формировались прочные горизонтальные связи между деловыми кругами, которые позволяли сохранять устойчивость культуры и воспроизводить ее. Это позволяло городу (с целью защиты своих интересов) противостоять, во-первых, государству и, во-вторых, феодалу и деревне. Сформировавшиеся в результате предпринимательские круги сравнимы с тем, что в марксистской парадигме принято называть «класс-для-себя», т.е. класс, осознавший свои интересы и готовый за них бороться. Наличие устойчивых деловых кругов позволило предпринимательству как слою со специфическими интересами выступить с выражением этих интересов на государственном (законодательном) уровне, что улучшило положение предпринимателей в обществе и создало предпосылки для успешного дальнейшего развития.

В России города не могли играть такой роли, поскольку, во-первых, зачастую являлись продолжением села и его традиций, сковывающих развитие новой культуры, а во-вторых, служили проводниками государственной власти.

Историческое развитие России характеризовала идея примата государства над гражданским обществом. Здесь развитие предпринимательства было инициативой и подконтрольной областью государства. Такое всепоглощающее внимание и чрезмерная опека со стороны государства привели к тому, что предприниматель, получивший помощь (а то и все свое дело) от государства, подходил к делу спустя рукава, не проявляя должной инициативы. За исключением некоторых групп (таких, как старообрядцы) предпринимательство развивалось в постоянной борьбе за «место под солнцем» и видело основную цель в том, чтобы, устранив противников, получить помощь от государства, устроиться самому. При этом устойчивость предпринимательских кругов зависела от государства (предпринимателем могли назначить), а конкуренция в этих кругах шла не в поле деловой активности, а в области отношений предпринимателя с государством.

О предпринимательстве рубежа XIX–XX вв. можно говорить как о слое с устоявшимися кругами и идеологией. Оно уже не просто занималось промышленностью и торговлей, но значительно окрепло и претендовало на реальную политическую и общественную силу.

Не успев развиться и набрать достаточную силу для представления своих интересов на законодательном уровне, предпринимательские круги были ослаблены революцией 1917 г. и установившемся в результате этой революции режимом. Основной особенностью отношений государства и предпринимателей³ было отсутствие частной собственности и жесткий контроль со стороны государства, осуществляемый через разветвленную систему управления. Поскольку управление экономикой было жестко централизованным, предпринимателями опять же назначали, а конкуренция внутри кругов носила весьма причудливые формы и велась, как и при царизме, в поле отношений с государством.

Перестройка возобновила частную инициативу, создала предпосылки для развития предпринимательства. Государство, внимание которого было направлено в основном на крупное предпринимательство в масштабе общенациональных компаний, не создало должной законодательной базы для развития среднего предпринимательства, которое впервые за времена российской истории оказалось без сильной направляющей руки государства, что заставило его искать формы конкуренции и пути организации самостоятельно.

Но свято место пусто не бывает, и на место государства как регулятора пришли криминальные структуры, сутью функциональной нагрузки которых был контроль над конкуренцией, строившейся теперь на основе ресурсов физической силы: кто сильнее, тот и

³ При отсутствии частной собственности в советский период к числу предпринимателей можно отнести, например, директоров государственных предприятий. Подробнее см., например: [Шихирев 2000].

прав. В том случае, если конкуренцию контролирует криминал, деловые круги оказываются полностью открытыми, а значит, неустойчивыми: люди, которые их составляют, могут перемещаться в пространстве рынков в любом направлении (например, вчера человек мог заниматься туризмом, сегодня – торговать пирожками, а завтра – задолжать кому-то и уехать в Сибирь, переквалифицировавшись в лесоруба). Поэтому устоявшиеся деловые круги отсутствуют, а следовательно, нет и устойчивой деловой культуры.

Менее чем через десять лет социологические исследования показали, что в российском бизнесе происходит сокращение масштабов применения силовых методов. «Лично сталкиваются с подобными [*силовыми* – Н.Б.] методами 42% руководителей, т.е. почти вдвое меньше, чем при оценках общей ситуации, а часто становятся объектом силовых вымогательств только 3%, т.е. в 5–6 раз меньше общих оценок. 58% опрошенных не сталкиваются с этим явлением вовсе. С нашей точки зрения, мнение о тотальной криминализованности российского бизнеса во многом является результатом деятельности средств массовой информации, которые, в отличие от случая с коррупцией, серьезно преувеличивают ее масштабы» [Радаев 1998]. Однако, по мнению В.В. Радаева, это не означает, что криминал уходит из российского бизнеса, просто изменяется характер криминализации бизнеса: «Наконец, важная причина, объясняющая динамику насилия в российском бизнесе, связана с качественным преобразованием самих криминальных структур, их вращением в “белые” и “серые” сегменты рынков» [Там же].

Таким образом, криминальные структуры перестают контролировать конкуренцию между предпринимателями, а последние, в свою очередь, не склонны обращаться к подобным структурам в случае возникновения проблемных ситуаций: о готовности обратиться к силовым методам для разрешения ситуации обмана со стороны партнеров заявило только 11% предпринимателей [Там же].

Есть основания полагать, что сегодня предприниматели склонны вырабатывать новые формы и механизмы самоорганизации для контроля конкуренции, а деловая культура предпринимательства, как и сами предпринимательские круги, находится в процессе становления. По данным нашего исследования, одним из таких механизмов может стать формирование репутации.

Источник данных

Данная работа опирается на результаты, полученные в ходе исследования «Формирование российской деловой культуры на примере московских строительных фирм»⁴, а также повторное глубинное интервью 2004 г. с одним из опрошенных в 2003 г. предпринимателем, сделанное специально для настоящей статьи.

Структура и методология исследования не позволяют делать каких-либо статистически значимых выводов, а также судить о том, насколько распространены описанные явления. Вопрос надежности данных заключается еще и в том, что предмет интервью затрагивает не только вопросы о фактах и событиях, но и субъективные оценки, рассуждения интервьюируемого о тенденциях на рынке, т.е. феномен, названный М. Аболафией

⁴ Исследование было проведено в апреле – мае 2003 г. студентами ГУ–ВШЭ Н.В. Бурчилиной и С.В. Доденко в рамках практикума по экономической социологии под научным руководством А.А. Сусоколова. Было собрано 10 глубинных полуструктурированных интервью с представителями частных московских фирм, занятых в сфере строительства. В основу настоящей статьи легло повторное глубинное интервью с одним из респондентов, поскольку оно позволяет наиболее наглядно проиллюстрировать рассматриваемые процессы.

«интуитивными оценками»: «Участник рынка развивает некоторое абстрактное чувство, подсказывающее ему, как рынок реагирует на те или иные условия. Эти абстрактные ощущения, или образы, формируются при совершении транзакции посредством наблюдения за тем, как это делают другие, и опираются на рыночные истории» [Аболафия 2003: 69]. Таким образом, ценность исследования заключается в раскрытии тех субъективных смыслов и интуитивных оценок, с помощью которых формируется деловая стратегия фирмы.

Основной интервьюируемый является генеральным директором частной московской фирмы, оказывающей посреднические услуги между заводом – изготовителем строительных материалов и непосредственным потребителем стройматериалов. Потребителями его услуг являются как частные лица, так и организации, занимающиеся строительством. Среди организаций – частные и государственные, последние составляют основную статью прибыли фирмы. Вопросы интервью касались временных аспектов деятельности фирмы (начало деятельности, развитие дела во времени⁵), отношений с деловыми партнерами и клиентами, а также взглядов на перспективы дальнейшего развития. Далее на примере истории развития данной фирмы будет предпринята попытка описать, каким образом и почему вырабатываются новые поля для конкурирования, как конкуренция определяет деловую стратегию фирмы и «закрывает» предпринимательские круги.

История развития фирмы

Вход на рынок

На рынок посреднических услуг в области поставки строительных материалов наш информант попал практически случайно (точно так же он мог попасть на любой другой рынок): имея диплом о высшем техническом образовании, респондент устроился в крупную строительную организацию в отдел по работе с клиентами на позицию менеджера по продажам. В его обязанности входило найти клиента, обеспечить его полной информацией о продукте, сформировать заказ и проследить за его исполнением.

Через год после трудоустройства был накоплен необходимый опыт оказания посреднических услуг, накоплены знания о достоинствах и недостатках организации-работодателя, а также небольшой капитал для открытия собственного дела. На эти деньги в начале 1996 г. на полгода вперед была оплачена аренда офиса. Административные барьеры при входе на рынок практически отсутствовали: фирма не была зарегистрирована и пользовалась печатями и названиями виртуальных, не существующих в реальности организаций.

Формирование штата сотрудников также не составило проблемы – к моменту условного «открытия» фирмы (1996 г.) в штате было два человека: генеральный директор, т.е. наш респондент, и его коллега, которые до этого работали в одной организации на одинаковых должностных позициях.

«Механизм организации бизнеса с нуля, без поддержки таков. В компании 2–3 человека (2 человека – это если гендиректор сам ищет заказчиков). Гендиректор занимается реализацией заказов, топменеджер – поиском заказов, плюс функции бухгалтера, администратора».

Интересно, что в рассказе об уходе с предыдущей работы и открытии собственного дела не звучат, такие мотивы, как «хотелось заработать много денег» или «надоело работать на чужого дядю»:

⁵ Разделение на этапы развития происходило не по временному принципу, а по используемым стратегиям поиска заказчика, и потому условно. По сути, все три процесса плавно перетекали один в другой, и даже респондент затруднился назвать хотя бы приблизительные временные рамки.

«До этого я работал в большой фирме. Там было очень много людей, и все делалось очень медленно, все отвечали за свое дело, а что в других отделах творилось, никто не знал. В результате заказы очень долго выполнялись, заказчиков теряли. Я решил, что у меня мало народу будет. Двух человек переманил, еще одного потом наняли, но это уже потом».

«Хотелось сделать так, чтобы людям было интересно работать, перспективно. И мне, и людям».

Мотивация связана с интересами развития дела, собственным интересом к работе, а также пониманием неэффективности изначальной организации: в стремительно изменяющихся условиях российской действительности крупным диверсифицированным компаниям не хватало гибкости компактных узкоспециализированных фирм, они (крупные компании) не успевали адаптироваться к изменяющимся условиям.

Момент выхода на рынок можно определить как момент заключения первой сделки. Для исследуемой фирмы минимальным условием заключения сделки является наличие договоренности с поставщиком и с заказчиком.

Задача поиска поставщика данной фирмой решалась так же, как и задача формирования штата: информация о поставщике – заводе по изготовлению строительных материалов, а также наличие контактов с его сотрудниками было обусловлено опять же предыдущим опытом работы.

Задача поиска заказчика выглядела более сложной: заказчики, с которыми был установлен контакт на предыдущем месте работы, могут остаться клиентами более крупной организации, к тому же они могут в течение долгого времени не нуждаться в посреднических услугах, не покупать стройматериалы. Это означает, что для выживания бизнеса необходимо постоянно расширять круг клиентов. Решение этой задачи выглядит несколько более сложным по сравнению со способом поиска поставщика: клиентов «перекупали». На вопрос: «Вкладывали ли Вы денежные средства, чтобы завоевать расположение клиентов (например, в рекламу)?» был получен интересный ответ:

«Да, в воровство клиентов. Я знакомому своему [с предыдущей работы – Н.Б.] приплачивал за то, чтобы он мне некоторых клиентов переправлял под предлогом того, что здесь его заказ выполняют быстрее».

В качестве одного из способов поиска покупателя выступил механизм «перекупки» заказчика с предыдущего места работы, который становился возможным благодаря, во-первых, личным связям (с тем, кто этого заказчика «продавал»); во-вторых, деньгам; и в-третьих, опять же неэффективности крупной организации, у которой эти заказчики перекупались.

Таким образом, исследуемая фирма полностью выросла из крупной организации, явившейся своеобразным донором: она обеспечила штат сотрудников, контакты с поставщиком, первые заказы. Интересно, что – при неэффективности крупной организации в целом – отдельные подразделения, способные «отпочковаться» от этой компании, могли быть эффективными, но только при сохранении связей с ней на начальных этапах (причем связей, основанных на личных отношениях с сотрудниками компании).

По субъективным оценкам нашего информанта, все организации, которые сегодня работают на рынке строительных услуг, развивались похожим образом⁶. В таких условиях получается,

⁶ Это подтверждает также вывод, сделанный в результате исследования «Формирование российской деловой культуры на примере московских строительных фирм» 2003 г.: все исследуемые фирмы обозначили в качестве «родительской» организации более крупные строительные компании; кроме того, по их единогласному мнению, именно таков основной канал попадания на рынок строительных услуг.

что медленно, но верно разваливающиеся крупные организации конкурируют с более мелкими фирмами, которые в ряде случаев и являются одной из причин их развала. И если крупным организациям не хватает эффективности, то мелким – опыта и связей, дефицит которых они компенсируют за счет перетягивания на себя части связей и авторитета крупной организации.

Таким образом, на данном этапе развития невозможно говорить о формировании устойчивых деловых кругов – можно говорить лишь о совокупности людей, занятых в одной отрасли, поскольку одни компании умирают, другие зарождаются, в результате состав кругов меняется.

Наращение связей и реклама: рост «вширь»

Очевидно, что «перекупка» клиентов не может быть перманентным источником заказов. Необходимо искать новые способы выхода на заказчика. На этом этапе развития фирмы используется два механизма: личные связи и реклама. Первый путь подразумевает уже не «перекупку» заказчика у организации-донора, а развитие репутационных механизмов, т.е. поиск заказчиков через индивидов, которые уже были клиентами данной фирмы. Интересно, что такой путь поиска заказчиков планировался еще при основании компании, и это позволяет предположить, что тогда (в середине 1990-х гг.) это было нормой для многих фирм.

Параллельно с этим фирма дает рекламу своих услуг в специализированных изданиях. Однако этот путь оказывается не очень эффективным: доход от заказчиков, вышедших на фирму по рекламе, позволяет только покрыть издержки существования фирмы (доход «проедается»), а крупная прибыль делается совсем иначе:

«Большие деньги можно заработать на крупных объектах, на системе откатов – когда для государства строим. А такие люди ищут надежных и проверенных людей, поэтому на рекламе не много зарабатываем. Кто ищет по рекламе, не будет делать систему отката – слишком рискованно. А мелкого – очень даже можно найти».

Получается, что рыночный метод поиска заказчика через рекламу не работает из-за системы откатов, которая определяет развитие дела по каналам личных связей. Такой способ ненадежен, поскольку конкуренция в этом случае строится не на рыночных механизмах, а на «личном обаянии», что, безусловно, в несколько раз повышает риск быть «кинутым»:

«Вы понимаете, все бывает. Сегодня я с человеком активно и плодотворно сотрудничаю, а завтра к нему приезжает человек с хорошо подвешенным языком и бутылкой “Hennessy”. Заговаривает ему зубы, назавтра мне этот человек звонит и от всего отказывается».

Таким образом, оба механизма поиска заказчика сосуществуют, однако ни один не является полностью эффективным: через рекламу невозможно найти крупного заказчика, способного принести фирме большую прибыль, а личные связи и личные отношения не являются стопроцентной гарантией успешности отношений.

Развитие репутации: рост «вверх»

При поиске заказчика по каналам личных связей встает еще одна проблема – роста: таким образом можно расти только «вширь», т.е. за счет расширения круга заказчиков. На новый уровень заказчиков более крупного уровня таким образом выйти крайне проблематично. Это подводит фирму к необходимости развития репутации, причем не репутации личной (как на предыдущем этапе), а репутации фирмы как актора. Как результат – осознание необходимости зарегистрировать фирму:

«Фирма растет до определенного предела. А чтобы дальше продвинуться, выйти на новый круг клиентов, нужна репутация. Нужно, чтобы тебя не лично знали, и договора заключали не на основе личной симпатии-антипатии, а чтобы имя твоей фирмы знали. Вот вы, например, знаете, что такое “Алые паруса”? Ну вот и все. Были бы у вас деньги, вы бы им доверяли? – Да. – Ну вот видите, а вы же гендиректора не знаете. Так что имя нужно. А серьезную рекламу без регистрации не сделаешь – набегут все инстанции кому не лень».

Регистрация необходима, но не потому, что она снижает издержки уклонения от закона при контактах с налоговыми службами, а потому, что это обязательное условие развития организации, выхода на новый уровень клиентов.

«Регистрация предпринимателю зачем нужна? Он регистрируется, чтобы у него имя было, а не потому, что он жаждет заплатить налоги и жить спокойно. Хотя этот фактор тоже присутствует. Все нас рекомендуют как Петю и Васю, но это не дело. Имя, имя нужно. Без него заработаешь, конечно, но наступит момент, когда все твои знакомые клиенты все построят, и останешься без всего».

Однако факт регистрации не делает фирму абсолютно легальной, так как «двойная бухгалтерия» все равно присутствует сплошь и рядом. Поэтому нельзя интерпретировать факт регистрации как следствие роста доверия к закону.

Фактически репутация фирмы, предполагающая наличие предпринимательского опыта и определенной отраслевой репутации у ее владельца, является требованием конкурентной борьбы за заказчика. Она также является гарантом наличия у предпринимателя опыта, что закрывает вход на рынок «случайным» людям: без репутации, т.е. опыта, они долго не выживут, а репутацию сформировать не успеют, потому что формирование репутации – длительный процесс. Таким образом, вход для «случайных» людей закрывается, а состав работающих на этом рынке становится более постоянным. Получается, что требования конкуренции обуславливают необходимость развития репутационных механизмов поиска заказчика, что в свою очередь приводит к «закрытию» предпринимательских кругов.

Таким образом, на примере одной фирмы мы попытались показать, каким образом конкуренция формирует деловые круги современных предпринимателей. Процесс находится еще в стадии развития, однако уже можно говорить о формировании устойчивых деловых кругов, на которых может базироваться деловая культура современного предпринимательства.

Выводы

Поначалу неэффективность крупных компаний, репутация которых стремительно ухудшается, позволяет более мелким, «отпочковывающимся» от нее фирмам использовать ее ресурсы. С течением времени крупные компании распадаются, их ресурсы распределяются по мелким компаниям, которые за счет этих ресурсов начинают расти. Конкуренция идет на основе личных связей, т.е. нерыночных методов. Рыночные методы поиска заказчика (реклама) не эффективны, поскольку активно практикуется система откатов⁷, которая в сочетании с необходимостью роста компании в дальнейшем вынуждает предпринимателей формировать свою репутацию. Так формируется новое поле для конкуренции – поле репутаций компаний.

⁷ На макроуровне можно сказать, что государство через систему строительных подрядов, раздаваемых на весьма непрозрачных основаниях, создает предпосылки для развития системы неформальных отношений и деформирует не только рыночную конкуренцию в отрасли, но и деловую культуру.

Формирование репутации приводит к тому, что в конкурентном поле репутаций новички и «случайные» люди (фирмы, ею не обладающие) выдержать конкуренцию не могут; следовательно, не могут развивать свой бизнес и уходят с рынка (или вообще не могут войти). Таким образом конкуренция за заказчика формирует деловые круги предпринимателей, «закрывает» и стабилизирует их.

При этом особенностью формирования данных кругов является тот факт, что в их формировании не участвует государство как институт. Практически впервые в российской истории (если не считать некоторых групп, подобных старообрядцам), круги развиваются не под жестким контролем государства. Сегодня предпринимательские круги формируются самостоятельно, вызревают внутри этого сообщества, что напоминает их развитие в западноевропейских странах, где логика их развития привела к осознанию общности интересов, позволила консолидацию сил и выработку механизмов влияния на государственную власть на законодательном уровне. Возможность такого влияния создает предпосылки для дальнейшего успешного развития предпринимательства.

Условием существования культуры являются общности людей, носителей этой культуры. В контексте нашей темы о культуре можно говорить в том случае, если существуют относительно устойчивые круги предпринимателей. Поскольку основная гипотеза подтвердилась, т.е. круг предпринимателей достаточно устойчив, и происходит процесс стабилизации, нам кажется, что можно говорить о развитии деловой культуры современного предпринимательства, базирующейся на этих кругах.

Литература

[Аболафия М. Рынки как культуры: этнографический подход // Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 3. С. 63–72.](#)

Барышников М.Н. История делового мира России. М.: Аспект Пресс, 1994.

Главлин М., Российские Медичи. Портреты предпринимателей. М.: ТЕРРА; Издательский дом «Экономическая газета», 1996.

Клакхон К. Зеркало для человека: введение в антропологию. СПб.: Евразия, 1998.

Кузьмичев А.Д., Шапкин И.Н. Отечественное предпринимательство: очерки истории. М.: Прогресс-Академия, 1995.

Льюис Р.Д. Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию. М.: Дело, 1999.

Радаев В.В. Некоторые институциональные условия формирования российских рынков // Социологический журнал. 1998. № 3/4. С. 57–85. <http://www.nir.ru/sj/sj/34-radaev.htm>

Радаев В.В. Социология предпринимательства (Серия из 12 статей по экономике и социологии нового российского предпринимательства // Вопросы экономики; Мир России; Проблемы прогнозирования; МЭиМО; Общество и экономика. 1993–1995. http://www.ckp.ru/biblio/r/radaev_txt/index.htm

Сусоколов А.А. Русский этнос в XX в.: этапы кризиса экстенсивной культуры (гипотезы этноэкологической модели) // Мир России. 1994. М.: Начала-пресс, 1994.

Шихирев П.Н. Введение в российскую деловую культуру. М.: Новости, 2000.

Шихирев П., Ратникова Г. (сост.). Национальная программа «Российская деловая культура». М.: Торгово-промышленная палата Российской Федерации, 1997.

Профессиональные обзоры

РОЗНИЧНЫЙ ИНТЕРНЕТ-БИЗНЕС

Малышева Ирина Анатольевна

аспирант Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского

Email: irina@nn.ru

Интернет-магазины становятся все более прибыльным видом электронной коммерции и создаются многими компаниями не только как дополнение к основному (оффлайновому) бизнесу, но и как самостоятельное направление.

Лидером по оборотам Интернет-магазинов является США. Статистическое бюро Министерства торговли США [Census Bureau of the Department of Commerce] опубликовало результаты деятельности американских Интернет-магазинов в I квартал 2004 г. Общий оборот составил 15,5 млрд. долл., что на 28% больше соответствующего периода прошлого года. В целом Интернет по-прежнему обеспечивает 1,9% всего торгового оборота в США. За весь прошлый год Интернет-магазины США продали товаров на общую сумму 54,9 млрд. долл., а в текущем году оборот может превысить 100 млрд. долл.

В России развитие рынка Интернет-продаж сдерживают следующие объективные факторы: недостаточное развитие информационной индустрии и распространение персональных компьютеров, небольшое число пользователей Интернета (по данным Фонда «Общественное мнение» летом 2004 г. российская Интернет-аудитория составила 17 млн. человек; для сравнения: Интернет-аудитория США в 2004 г. составила более 185 млн. чел.), пока еще высокая стоимость услуг связи, недостаточное развитие и распространение платежных систем. Несмотря на это перспективность Интернет-магазинов очевидна.

В данной статье содержится обзор наиболее крупных общероссийских, а также нижегородских Интернет-магазинов. В основу статьи положено исследование Интернет-коммерции, проведенное автором в 2003 г. В качестве респондентов выступали: участники молодежной всероссийской конференции «IT-Youth – 2003. Будущее электронного бизнеса в России» (Москва); Всероссийской научно-практической конференции «Технологии Интернет – на службу общества» (Саратов); и эксперты – представители нижегородских фирм (28 человек).

Примеры успешных Интернет-магазинов

Самые яркие примеры успешных Интернет-магазинов – это Amazon.com (на международном рынке) и Ozon.ru (на российском рынке).

Компания Amazon.com

Крупнейший в мире Интернет-магазин Amazon.com, открытый в 1995 г., является первопроходцем в области электронной торговли. В настоящее время магазин предлагает своим виртуальным клиентам книги, музыкальные компакт-диски и кассеты, видеопродукцию, подарки и поисково-справочные услуги. Прибыльность в I квартале 2004 г. составила 111 млн. долл. Руководители Amazon.com объяснили успехи компании ценовой политикой и стимулированием покупателей бесплатной доставкой, что способствовало повышению Интернет-продаж.

Набирают обороты зарубежные продажи Amazon.com (через британский, немецкий французский и японский сайты) – в 2004 г. они составили 684 млн. долл. (на 80% больше, чем в I кв. 2003 г.). Компания пока находится на этапе освоения этих рынков, а значит, темпы прироста являются естественной составляющей данного процесса.

Компания Ozon.ru

Самый успешно развивающийся российский Интернет-магазин «Озон» предлагает книги, музыкальную и видеопродукцию, детские товары, программные продукты и мультимедийные игры с 1998 г. Как сообщает пресс-релиз магазина, в марте 2004 г. ежемесячный оборот превысил 1 млн. долл. США.

Сейчас ассортимент Интернет-магазина «Озон» составляет более 200 тыс. товаров. Ежемесячно «Озон» продает более 80 тыс. книг. На 1 апреля 2004 г. общее количество зарегистрированных клиентов «Озона» составило 680 тыс. человек, проживающих в 97 странах мира. «Озон» объективно является крупнейшим Интернет-магазином Рунета как минимум по двум показателям: ассортименту и количеству принимаемых ежедневно заказов (1500–1600 в январе – марте 2004 г.).

Нижегородские Интернет-магазины

Как видно из обзорной таблицы (см. [Приложение](#) в конце статьи), рынок розничной Интернет-торговли в Нижнем Новгороде развит недостаточно. Основная причина – в малой численности нижегородской Интернет-аудитории. По оценкам экспертов, на данный момент в Нижнем Новгороде около 100 тыс. активных пользователей, что составляет около 7% всего населения города. В Нижнем Новгороде также наблюдается недостаточное использование систем электронных расчетов Интернет-магазинами, что обусловлено низким уровнем доверия граждан к платежным системам подобного рода и слабым развитием электронных банковских систем в регионах.

Наибольшей популярностью среди российских онлайн-магазинов пользуются Ozon.ru (29%), Volero.ru (27%) и Books.ru (11%) (согласно результатам исследований, проведенным автором данной статьи в 2003 г., всего 128 респондентов)

Способы оплаты и доставки, спектр товаров в Интернет-магазинах

Способы оплаты

Самый популярный способ оплаты – это наличными курьеру. Такой способ оплаты используют все Интернет-магазины, но в нижегородских Интернет-магазинах он практически единственный (см. табл. 1).

Таблица 1. Способы оплаты услуг Интернет-магазинов, % (от числа включенных в обзорную таблицу в [Приложении](#))

Способ оплаты	%
Наличные курьеру	100
Безналичный расчет для физических лиц (банковский перевод)	80
Кредитные и дебетовые карты	60
Электронные системы Интернет-оплаты	60
Безналичный расчет для юридических лиц	40
Наложный платеж (на почте)	27
Почтовый перевод	20

При этом Интернет-продажи уже не могут обойтись без использования современных платежных систем. В настоящее время в России используются следующие виды платежных систем: CyberPlat, ASSIST, Рапида, Instant!, ЭлИТ, PayCash, e-port, КредитПилот, ЕACCESS, Яндекс.Деньги и WebMoney Transfer (см. табл. 2).

Таблица 2. Способы оплаты услуг Интернет-магазинов, % (по данным опроса)¹

Способ оплаты	%
Расчет наличными курьеру при получении товара	91
Почтовые, телеграфные переводы	33
WebMoney	31
PayCash (Яндекс.Деньги)	12
Пластиковые карты	3

Недостаточное развитие информационной индустрии в России объясняет недоверие к Интернет-платежам.

В 2004 г. каталог PriceGrabber.ru и электронный магазин Nfree.ru провели на своих сайтах онлайн-опросы с целью изучения мотиваций пользователей при использовании платежных систем². Согласно результатам исследования, за последний месяц 24% участников опроса потратили в Интернете сумму до 100 у.е., 26% – от 100 до 500 у.е. и еще 6% – более 500 у.е. Постоянно делают покупки 34% опрошенных, иногда покупают в Сети 9% респондентов. Чуть больше 10% никогда не покупали товары через Интернет и не собираются это делать.

Способы доставки

Большинство Интернет-магазинов Рунета пользуются услугами сторонних организаций для доставки товаров конечным пользователям. Нижегородцы используют собственную службу доставки, что обусловлено нехваткой служб профессиональной доставки в регионе, а также дороговизной их услуг (см. табл. 3).

Таблица 3. Способы доставки, % (от числа включенных в обзорную таблицу в [Приложении](#))

Способ доставки	%
Курьерская служба	80,0
Собственный курьер	26,7
Почта	46,7

Спектр товаров

Предложение товаров распределилось следующим образом: компакт-диски, видеопродукция, книги, персональные компьютеры и комплектующие, сотовые телефоны. Помимо

¹ Согласно результатам исследований, проведенных автором данной статьи в 2003 г.; всего 128 респондентов.

² К сожалению, организаторы опроса не предоставили информации о количестве опрошенных пользователей и социально-демографическом составе участников. Как и многие онлайн-опросы, данный опрос также не может претендовать на репрезентативность.

лидирующих товаров на рынке розничного Интернет-бизнеса постепенно становятся популярными и товары повседневного спроса: продукты питания, товары бытовой химии, одежда и т.д. В данном случае экономия времени выступает решающим фактором при обращении к услугам Интернет-магазинов (см. табл. 4).

Таблица 4. Основные виды товаров, приобретаемых в Интернете, % (по результатам исследований, проведенных автором статьи, см. выше)

Приобретаемая продукция	%
Книги	90
CD	45
Программное обеспечение и компьютерные аксессуары	29
Аудио-, видеопродукция	26
Сотовые телефоны	24
Компьютеры	15
Другое: расходные материалы, канцелярские принадлежности, бытовая техника, фотооборудование, продукты питания, медицинские товары	3

Аудитория Интернет-магазинов и критерии выбора магазина

Компанией SpyLog в 2003 г. было проведено исследование «Статистика российского Интернета», объектом которого стали Интернет-магазины.

Недельная аудитория Интернет-магазинов составила 650 тыс. человек, ежемесячная – 2150 тыс. человек. Треть пользователей проживает вне Москвы и Санкт-Петербурга, для них актуальна проблема доставки товаров. Две трети посетителей Интернет-магазинов просматривают в неделю от 1 до 5 страниц на сайте магазина. Таким образом, реальная аудитория магазинов составляет 200 тыс. человек в неделю.

По результатам пилотного исследования³, основными критериями при выборе Интернет-магазина являются:

- скорость доставки (31%);
- цена (26%);
- ассортимент товаров (21%);
- сервис (наличие дополнительных услуг, скидки и т.д.) (14%);
- способ оплаты (7,1%).

По мнению экспертов, постепенно акцент работы крупных российских Интернет-магазинов смещается в сторону совершенствования послепродажного обслуживания, поддержки обратной связи с клиентами. Все это будет способствовать росту доверия пользователей к онлайн-покупкам.

³ В пилотном исследовании приняли участие 28 экспертов из Нижнего Новгорода – опытные интернет-пользователи, занятые в области информационных технологий. Метод сбора информации – формализованная анкета.

Выводы

Проведенное исследование розничного Интернет-бизнеса позволяет сделать основной вывод: магазинам, специализирующимся на продаже персональных компьютеров и комплектующих, расходных материалов, сотовых телефонов, цифровых фотоаппаратов, целесообразно в дополнение к базовому направлению розничных оффлайн-продаж открывать и Интернет-магазин.

В России в целом (и в Нижнем Новгороде в частности) развитие Интернет-бизнеса пока находится на стадии становления. Тем не менее развитие очевидно.

Так, специально для развития регионального рынка электронной коммерции в Яндекс.Маркете появилась информационно-справочная система по товарам и услугам (<http://market.yandex.ru>), где для региональных Интернет-магазинов имеется возможность показывать свои предложения пользователям только из того региона, где оперирует данный магазин. Это, несомненно, огромный шаг в развитии региональной электронной коммерции.

В ближайшее время, по прогнозам экспертов, Интернет-магазины крупных российских торговых сетей окажут положительное влияние на развитие Интернет-бизнеса в целом. Бюджет этих компаний позволяет проводить полномасштабные рекламные акции в Интернете наряду с мощной оффлайн-рекламой, что приведет к росту доходов индустрии Интернет-рекламы и даст старт к увеличению количества сайтов, работающих по рекламной модели, и усилению конкурентной борьбы за внимание пользователей.

Подводя итоги вышесказанному, можно смело утверждать, что электронная розничная торговля – одно из перспективных направлений электронной коммерции, способное приносить реальный доход при условии скоординированных действий как в Интернете, так и вне Сети.

Обзорная таблица Интернет-магазинов¹

URL	Продукция	Оплата	Доставка	Скорость доставки	Аудитория сайта
Общероссийские Интернет-магазины					
book.ru	Книги, CD, видеопродукция	Наличными курьеру; наложенным платежом и по предоплате через банк; по картам Visa, MasterCard, DinersClub, JCB, STB; через платежные системы WebMoney, Яндекс.Деньги, Киберплат, КредитПилот	Курьером (Москва, С.-Петербург, Калининград); почтой по России	По Москве: 36-60 часов; С.-Петербург: 9-12 дней; Калининград: 14-18 дней	53 080 чел. в месяц (по данным Rambler's Top100)
ozon.ru	Книги, CD, видеопродукция	Предоплата через Сбербанк; предоплата почтовым переводом; пластиковыми картами через платежную систему Assist; наличными курьеру; наложенным платежом.	Служба курьерской доставки СПСР, (охватывает более 400 городов России); курьерская служба Озона; почтой по России	По Москве: 24 часа; по России: от 2 до 7 дней	около 80 тыс. чел. в день (по данным SpyLog)
books.ru	Книги, CD, видеопродукция	Наличными курьеру; почтовым и банковским переводом; пластиковыми картами; наложенным платежом; через платежные системы Webmoney и Яндекс.Деньги.	Курьером (Москва); почтой по России	По Москве: 4 часа; по России: 2 недели	55 993 чел. в месяц (по данным Rambler's Top100)

¹ Интернет-магазинов (как крупных российских, так и региональных) сейчас очень много, поэтому представить хотя бы большинство из них нет возможности. Однако наиболее интересные, перспективные и реально зарабатывающие деньги на онлайн-продажах общероссийские интернет-проекты представлены в данной таблице. Для сравнения дается информация и о нижегородских электронных магазинах.

URL	Продукция	Оплата	Доставка	Скорость доставки	Аудитория сайта
nix.ru	ПК и комплектующие	Наличными; безналичный расчет	Курьерская доставка в пределах Москвы и ближайшего Подмосковья	По Москве: 2-3 часа	166 317 чел. в месяц (по данным Rambler's Top100)
sunrise.ru	Интернет-карты и карты экспресс оплаты	WebMoney, PAYMER, e-port, e-gold, Яндекс.Деньги	Через Интернет	Мгновенно	141 966 чел. в месяц (по данным Rambler's Top100)
foto.ru	Фототехника	Наличными; банковский перевод	Курьерская доставка компанией «Скороход»	По Москве, МО: несколько часов; по России курьером: 2-6 дней; по России почтой: от недели и более	237 274 чел. в месяц (по данным Rambler's Top100)
e-shop.ru	Игры, игровые приставки, цифровая техника	Наличными (Москва, МО); безналичная оплата единой картой e-port, электронными кошельками WebMoney, Яндекс.Деньги и картой STB; пластиковыми картами Visa, MasterCard или Euro Card через систему ASSIST	Курьером; почтой	По Москве: 1 день; по России: курьером от 2 дней; по России почтой: от 5 дней	43 590 чел. в месяц (по данным Rambler's Top100)
colibri.ru	Книги, CD, ПО	Наличными курьеру; наложенным платежом по России; предоплата через банк (STB-CARD, VISA, EuroCard / MasterCard, JCB, Diners Club); предоплата через платежные системы Яндекс.Деньги, WebMoney, КредитПилот	Курьерская доставка; почтой по России; международной почтой за пределы России (предоплата картами VISA, Mastercard / Eurocard и др. или через платежные системы).	По Москве: 2-3 дня; по России: 4-28 дней, в среднем 5-9 дней; почтой: 2-3 недели за рубеж: 2-4 недели	Около 300 тыс. чел. в месяц (по данным Rambler's Top100)

URL	Продукция	Оплата	Доставка	Скорость доставки	Аудитория сайта
sotino.ru	Сотовые телефоны	Наличными; предоплата (WM и Yandex.Деньги); наложенным платежом	Курьерская доставка по России службой СПСР	По Москве, С.-Петербургу: 1 день; по России: 3-4 дня	245 596 чел. в месяц (по данным Rambler's Top100)
porta.ru	Цифровая фото и аудиопродукция, ноутбуки, видеокамеры	Наличными; предоплата через WM безналичный расчет для юридических лиц	Курьерская доставка	По Москве: 2-4 дня; С.-Петербург: 4-5 дней; по России: 7 дней	153 312 чел. в месяц (по данным Rambler's Top100)
bolero.ru	Книги, видео, программное обеспечение	Наложенным платежом; наличными; пластиковыми картами VISA, EuroCard/MasterCard, Diners Club, JCB, карты российской платежной системы STB через систему ASSIST и скретч-карты e-port через систему CyberPlat; платежные системы Киберплат, WM, Кредит Пилот, Rapida	Курьерская доставка; почтой	Почтой по России: 2-3 дня; курьером: 1-10 дней	410 027 чел. в месяц (по данным Rambler's Top100)
piter.com	Книги	Наличными; наложенным платежом; банковский перевод; пластиковыми картами VISA, EuroCard/MasterCard, Diners Club, STB Card	Курьерская доставка; почтой	По Москве: 1 день; почтой по России: от 8 дней	105 742 чел. в месяц (по данным Rambler's Top100)
byttehnika.ru	Бытовая техника	Наличный расчет; банковский перевод	Курьерская доставка	По Москве и МО: 1 день; по России: 2 дня	Более 90 тыс. чел. в месяц (по данным Rambler's Top100)
mvideo.ru	Бытовая техника и электроника	Наличными курьеру (Москва, МО); банковский перевод; безналичный расчет для юридических лиц;	Курьерская доставка	Время согласуется с клиентом	328 950 чел. в месяц (по данным Rambler's Top100)

URL	Продукция	Оплата	Доставка	Скорость доставки	Аудитория сайта
		пластиковыми картами курьеру при доставке (Москва, МО): STB Card, VISA (кроме VISA Electron), Eurocard/MasterCard, Русский Стандарт			
telephone.ru	Сотовые телефоны	Наличными; безналичный расчет (для юридических лиц); наложенным платежом	Курьерская доставка по России службами EMS и СПСР	По Москве: 1 день; по России: 2-5 дней	86 533 чел. в месяц (по данным Rambler's Top100)
tmr.ru	Сотовые телефоны	Наличными; безналичный банковский перевод; оплата пластиковой картой (Москва); оплата через Яндекс.Деньги (Москва)	Курьерская доставка	По Москве: 24 часа	149 847 чел. в месяц (по данным Rambler's Top100)
svyaznoy.ru	Сотовые телефоны	Наличными	Курьерская доставка	По Москве: 1 день	242 020 чел. в месяц (по данным Rambler's Top100)
Нижегородские Интернет-магазины²					
dvdkino.ru	CD	Наличными; безналичный расчет	Курьерской службой «Cityexpress» по Н.Новгороду	Скорость доставки определяется после согласования заказа	3 472 чел. в месяц (по данным Rambler's Top100)
dvdru.ru	CD	Наличными; наложенным платежом; безналичный расчет (предоплата по счету); WebMoney	Курьерская доставка	В течение 24 часов при наличии на складе или в течение 10-14 дней при отсутствии на складе;	1859 чел. в месяц (по данным Rambler's Top 100)
pizza.nnov.ru	Пицца	Наличными	Курьерская доставка по Н.Новгороду	По Н.Новгороду: в течение 1 часа	Нет информации
april.nnov.ru	ПК	Наличными; банковский перевод	Курьерская доставка по Н.Новгороду	По Н.Новгороду: в течение дня	5 143 чел. в месяц (по данным Rambler's Top100)

² Список нижегородских интернет-магазинов см.: <http://www.nnov.ru/market>

URL	Продукция	Оплата	Доставка	Скорость доставки	Аудитория сайта
alidi.ru	продовольственные товары и продукты питания	Наличными	Курьерская доставка по Н.Новгороду	По Н.Новгороду: 1 день	65 чел. на 14.10.04 (по данным системы статистики ННРУ ³)
bomond.nnov.ru	CD	Наличными; банковский перевод; почтовый перевод	Курьерская доставка по Н.Новгороду; в другие регионы - почтой	По Н.Новгороду: 1 день; в другие регионы: 6-24 дня	594 чел. по данным Spy Log на 14.10.04
cek.ru	ПК	Наличными; безналичный расчет	Курьерская доставка по Н.Новгороду	По Н.Новгороду: в течение дня	51 чел. на 14.10.04 (по данным системы статистики ННРУ)
standartamt.nnov.ru	Аксессуары к сотовым телефонам	Наличными	Курьерская доставка по Н.Новгороду	По Н.Новгороду: в течение дня	13 чел. на 17.10.04 (по данным системы статистики ННРУ)
andreevsky.nnov.ru	Непродовольственные товары и продукты питания	Наличными	Курьерская доставка по Н.Новгороду	По Н.Новгороду: в течение дня	44 чел. на 15.10.04 (по данным SpyLog)
tehataka.ru	Бытовая техника	Наличными; банковский перевод	Курьерская доставка по Н.Новгороду и Нижегородской области	По Н.Новгороду: в течение дня	12 чел. на 16.10.04 (по данным системы статистики ННРУ)

³ Городской портал <http://www.nn.ru>

Новые книги

РАЗМЫШЛЕНИЯ ПО ПОВОДУ «СОЦИОЛОГИИ РЫНКОВ»

Е.Ю. Фирсов

Российская экономическая школа, Институт этнологии и антропологии РАН

Некоторые соображения, которые мне хотелось бы высказать по поводу последней книги В.В. Радаева «Социология рынков: к формированию нового направления» (М.: ГУ–ВШЭ, 2003), не будут оформлены в виде стандартной рецензии. Это связано, в первую очередь, с тем, что детальное, по главам, критическое изложение основных результатов этого исследования уже проводилось на страницах данного журнала экономистом М.А. Сторчевым ([2004. Т. 5. № 4. С. 106–120](#)). Я же стремлюсь представить альтернативный взгляд на рассматриваемую монографию. Это сделать тем более сложно, что, в идеале, помимо собственно критики работы Радаева, находящийся в моем положении рецензент должен уделить значительное внимание построениям предшественника. (Надо помнить, что Сторчевой, как и я, представлял экономический подход, но в отличие от меня весьма положительно оценил попытку Радаева его модифицировать.) Однако я попытаюсь максимально упростить свою задачу, с одной стороны, отсылая читателя за подробным описанием сюжетных ходов к готовой рецензии, а с другой – предлагая собственный/независимый вариант критики работы Радаева.

* * *

Российскую гуманитарную науку за ее постсоветскую историю много раз пытались переписывать заново. Сама логика ее эволюции после крушения идеологических барьеров требовала импорта новых идей/интеллектуальных традиций с Запада. Преодоление отставания в развитии, как учит экономическая теория, зачастую облегчается тем, что догоняющая сторона имеет возможность перескочить сразу несколько ступенек в своем развитии, позаимствовав готовые технологические решения у далеко оторвавшихся лидеров. Несмотря на всю дискуссионность этого тезиса, в области анализа эволюции реального производства гипотеза об относительном преимуществе отсталости пока не может считаться опровергнутой. Однако в области разного рода идеологии рассчитывать на быструю и безболезненную модернизацию с помощью заимствований извне явно не стоит. Это легко можно увидеть на примере истории гуманитарных/социальных исследовательских парадигм. Не озабоченная грузом идеологического гнета западная наука для нас все еще, спустя 15 лет после «разрешения свободы», играет роль почти недостижимого идеала: имена российских ученых чрезвычайно редко встречаются на страницах первоклассных американских журналов, а высказываемые в русскоязычных работах идеи на поверку часто имеют западное, а не отечественное происхождение. Однако простой импорт (дискретных) идей зачастую приводил (и приводит) к их «провисанию» в интеллектуально чуждой среде и почти полному отсутствию возможностей для плодотворного развития.

Именно с этой точки зрения мне хотелось бы рассмотреть последнюю книгу Радаева. Можно было бы ожидать, что данная работа, пытающаяся ввести в отечественный академический контекст молодую, но уже достаточно развитую западную социологию рынков, имеет не так много шансов достигнуть полного успеха. Причем произойти это должно в первую очередь в силу институциональных особенностей российской науки, которая не позволит новому направлению занять до конца инкорпорированное положение в своей системе.

На первый взгляд, оснований для того, чтобы придерживаться пессимистического прогноза, у нас не слишком много. Радаев является весьма крупным ученым и несомненным лидером сегодняшней российской экономической социологии. Кроме того, в случае «Социологии рынков» научные задачи ставились не как реакция на сиюминутные интересы западных фондов

(напомним, что заказчиками исследований, положенных в основу эмпирических разделов монографии, выступил российский бизнес). Таким образом, фундаментальные теоретические проблемы, попавшие в поле зрения Радаева, вполне могли быть разрешены вне академической «политики», так часто мешающей формулировать свою позицию.

Тем не менее, следует констатировать, что рассматриваемый текст так и не смог выйти за определенные невидимые рамки – неготовность российской социологии к производству по настоящему оригинальных исследований оказалась слишком значительной, чтобы усилия одного, пусть даже и весьма выдающегося ученого, смогли переломить общую тенденцию и достичь всех тех целей, которые он имплицитно или эксплицитно сформулировал.

* * *

Р. Будон как-то написал: «Несомненно, было бы весьма полезно время от времени обращать внимание социологов на то обстоятельство, что в рамках разбираемых ими проблем модель homo oeconomicus иногда может дать больше плюсов, нежели они полагают, и напоминать им при этом, что выдвигаемые против данной модели возражения имеют скорее метафизический характер...» [Будон 1998: 58]. Нельзя сказать, что предостережение французского социолога было услышано автором «Социологии рынков». Вместе с новой экономсоциологической дисциплиной Радаев принес в российскую историографию и весь пафос ее отрицания / размежевания с экономической теорией. По моему мнению, этот шаг никак нельзя считать оправданным. Рудиментарность российской социологии и экономической теории давала шанс на большее их сотрудничество в процессе развития, чем в случае западной традиции, где конфликт парадигм имеет весьма длинную историю. Попытка Радаева построить «с чистого листа» социологическую теорию хозяйственных отношений не принесла и не могла принести по-настоящему доброкачественных результатов.

Есть определенный принцип, в соответствии с которым сегодня на Западе пишутся претендующие на теоретическую значимость экономико-социологические работы: критика «абстрактных» моделей той или иной области экономики ведется с позиций социологического «реализма», ставятся акценты на культурные и социальные основания индивидуальных выборов и возникающих в их результате трансакций. Так происходит отделение «зерен» от «плевел», при этом роль последних часто начинают играть мешающие *правильному* пониманию (хозяйственной) действительности формально-аналитические построения дисциплинарных соперников. Напряженность критического стиля таких текстов подразумевает существование постоянного референта – обобщенного экономиста-неоклассика, задача переубедить которого остается, похоже, одной из главных для социологической стороны. Российские академические реалии, как известно, в сильной степени отличаются от западных. Поэтому перед буквальным перенесением на отечественную почву тех или иных критических построений необходимо правильно оценивать, насколько они будут уместны в новых институциональных условиях. Всегда должен возникать вопрос: а возможно ли избежать вредного/ложного методологического конфликта и достигнуть синергетического эффекта конструктивного взаимодействия вместо репродукции ненужного противостояния?

* * *

Безусловно, стоящая в сознании Радаева-теоретика проблема фундаментального непонимания между экономистами и социологами совсем не надумана. Вполне признавая влияние обобщенной «культуры» (или, если угодно, «социальности») на экономическую деятельность, первые, тем не менее, готовы отвести ей лишь незавидное место экзогенного параметра, задаваемого вне разрабатываемых (точных) моделей. Таким образом, хотя влияние социального и не отрицается, само оно часто продолжает фигурировать в качестве «прочего». Однако экономическая теория была бы слишком неприятна, если бы попыталась ограничиться в

исследовательской практике подобным умеренным компромиссом. Основной смысл другого, представленного работами неонституционалистов варианта ориентации экономистов по отношению к учету «культуры» можно кратко и, конечно, весьма неполно резюмировать так: при том, что социальные факторы считаются чрезвычайно значимыми, тем не менее, нормы/правила/институты предлагается рассматривать в качестве эндогенных переменных, возникающих как не вполне учитываемый агентами косвенный результат их (одновременной) целерациональной деятельности [Норт 1997]. (Поэтому иногда наблюдаемый в рядах социологов энтузиазм по поводу построений неонституционалистов не должен заслонять от нас того факта, что как исходный, так и конечный результаты их анализа лежат целиком и полностью в пределах собственно экономического способа рассуждения.)

Вклад (западных) социологов в междисциплинарное отчуждение также нельзя игнорировать. (Надеемся, что коллеги будут удовлетворены – хотя бы здесь их усилия не считаются второстепенными.) Оказавшись в ситуации беспрецедентного давления со стороны – превосходящих их численно и организационно – дисциплинарных соперников, социологи должны были содержательно отреагировать на экспансию трактовок экономистов в анализ ранее «чисто социологических» сюжетов. Не нужно забывать, что сама по себе «новая экономическая социология» возникла именно как ответ «субстантивно» мыслящих гуманитариев на чрезмерную прыть математиков-империалистов. Затем в рамках социологии рынков, которую импортирует на российский научный рынок книга Радаева, были предложены достаточно правдоподобные теоретические построения, связанные с разработкой нескольких главных тем – таких, как концепции контроля, сетевые связи, динамика структур и институты рынков и пр. При этом явно или неявно подразумевалось, что эти явления по своей природе эндогенно социологичны, т.е. возникают и эволюционируют не только и не столько в результате действия определяющих поведение акторов экономических стимулов.

Нарисованная картина дисциплинарного раскола – своего рода институциональная ловушка, в которую попала западная наука – вовсе не снимает вопрос о том, что нужно сделать, чтобы избежать этого вредного с содержательной точки зрения разделения. Понятно, что Парето-улучшение наступит только тогда, когда обе стороны перестанут бороться за символическое превосходство. (Надо понимать, что позиция экономиста в споре кажется более привлекательной не только в силу большей институционализации экономической теории, но и в силу значительной убедительности ее предсказаний; ниже мы попытаемся показать, что эмпирические рассуждения Радаева зачастую падают жертвой именно этой закономерности.)

Поэтому карикатурная картина homo oeconomicus – бесстрастного манипулятора рациональными предпочтениями, «робота», который не в силах изменить заложенному в него алгоритму калькуляции убытков и выгод, – ни в коем случае не должна искажать направление научного поиска, заставляя социолога совершить заведомо неверный шаг, отказавшись от удобного инструмента анализа. Несмотря на то что выдвигаемые социологами-теоретиками доводы вполне могут иметь (и, кажется, часто имеют) прямое отношение к происходящему в реальности, опасность чрезмерной социологизации объекта всегда остается весьма значительной. Из-за этого при работе с конкретным материалом перед исследователями зачастую возникает сложный дисциплинарный выбор. Во-первых, понятно, что «социология» не должна подменяться «экономикой» или, в крайнем случае, все той же снабженной «культурой» «околоэкономикой» (на которую давно уже согласились ученые из лагеря противника). Во-вторых, эффективная с точки зрения обогащения научного знания/метода неэкономическая эндогенизация социальных переменных может потребовать постулирования/выведения жестких связей. (Напоминание читателю, что к такого рода конструкциям социологи относятся обычно с сомнением и предубеждением, явно излишне.)

Однако в ситуации конкуренции оптимизационных/теоретико-игровых оснований, всегда присутствующих в экономическом объекте и относительно легко выявляемых, с одной стороны, и противостоящих им закономерностей, достаточно размытых и укорененных в обществе, с другой, сознательный или бессознательный акцент социолога на первые и, следовательно,

активное создание с их помощью аналитических («околосоциологических») конструкций не кажется неожиданным. Таким образом, изрядно «припудренные» «гуманитарными» рассуждения работы могут на поверку оказаться в значительной части «техническими» (нарушая, таким образом, первую «антиэкономическую» заповедь социолога, о которой мы только что говорили). Заметим, что эта «техника» плоха не сама по себе. Серьезная проблема кроется в невозможности полноценной научной критики гетерогенных объяснений. Не будем забывать, что принципы оценки и дальнейшего использования результатов социологических и экономических штудий весьма и весьма отличаются друг от друга.

Поэтому, не оспаривая релевантность классического/неоинституционального подходов экономистов, социология рынков могла бы позиционировать себя в качестве средства анализа реальности, «перпендикулярной» целерациональной деятельности. «Раскладывая» последнюю по подобному экономическо-социологическому базису и явно прописывая алгоритмы аналитического разделения сторон объекта различной природы, можно избежать весьма серьезных методологических проблем. Претензия социологов на право (хотя бы частично) вывести экономическую деятельность из *чистой* социологии может быть вполне убедительной, если они не перейдут при этом незримые границы оправданного и не принесут в жертву своему стремлению к доминированию на чужом дисциплинарном поле содержательную сторону дела. (Напомним, что игнорирование подобного самоограничения, стремление к потворству завоевательным инстинктам уже привело к далеко не бесспорным результатам в случае с работами «экономических интервентов».) Главная черта, отделяющая домены экономического и социологического анализа, могла бы проходить при этом между концепциями эндогенной / экзогенной социальности и экономической/социологической редукции.

* * *

Теперь мы можем попытаться кратко аргументировать следующий тезис: эмпирические разделы рассматриваемой монографии составлены из объяснительных моделей, которые носят откровенно экономическое содержание.

Проблема, кажется, кроется в выбранном Радаевым объекте исследования. Ожидать, что анализ поведения крупных игроков российского бизнеса – сегодня владельцев розничных сетей или импортеров электроники, а в недавнем прошлом представителей хорошо считающей и вполне трезво мыслящей технической интеллигенции – даст много подтверждений факту конструирования/воспроизведения, не имеющих хотя бы опосредованного отношения к калькулированию издержек и прибылей, но заметно влияющих на функционирование рынка паттернов социального взаимодействия, пожалуй, было бы слишком оптимистичным.

Не странно поэтому, что увлекательное чтение эмпирических разделов работы Радаева лишний раз показывает могущество абстрактных аналитических категорий экономической теории, а вовсе не становится свидетельством их слабости, неполноты или ущербности. Несмотря на постоянное упоминание на страницах книги «концепций контроля» и пр. призванных социологизировать анализ понятий, за описываемыми (социальными) реалиями почти каждый раз угадывается легко укладывающийся в канон микроэкономического анализа экономический интерес агентов.

По словам Радаева, пришедшие на российский рынок розничных сетей транснациональные операторы имели помимо чисто экономических преимуществ – передовых технологий продаж, экономии от масштаба, позволяющих производить хищническое ценообразование финансовых ресурсов, дешевых кредитов и пр. – и символические, связанные с утверждением новой – легальной, ориентированной на массового потребителя – концепции контроля над рынком [Радаев 2003: 175]. Таким образом, можно было бы предположить, что алармистская реакция российских ритейлеров была связана не столько с боязнью проигрыша в конкурентной схватке за потребителя (экономический фактор), но и с ощущением ими отсталости и несовременности

собственных методов продаж (стратификационный фактор). Однако появление «институционального изоморфизма» или, проще сказать, импорта высокотехнологичных методов работы на рынке, *предшествовало* факту входа западных конкурентов и потому не может восприниматься как своеобразный социологический аналог широко известного в экономике механизма ценового лидерства. Легализация деятельности была продиктована не столько изменением социально укорененных представлений о том, что можно и что нельзя делать рыночному агенту (именно на такой трактовке концепций контроля настаивает Радаев в теоретических разделах своей книги), а вполне рациональной подготовкой к ощущаемому как неизбежный входу сильных конкурентов [Там же: 197]. Российские компании были *вынуждены* вести себя именно так, как они себя вели, а не избрали определенный способ поведения в результате социального взаимодействия.

На страницах книги слишком мало «социально зависящих» друг от друга фирм и связывающих их «социальных контактов»¹, в существовании которых Радаев видит отличие модели экономосоциологической конкуренции [Там же: 55]. Нет там и четко выраженного стремления к «стабилизации рынка, установлению согласованного порядка» [Там же: 57] – скорее мы видим лихорадочную борьбу за занятие пустующих рыночных ниш. При этом появление кооперативных стратегий между агентами происходило очень тяжело и возникало лишь в ситуации возможности получения явного и быстрого и гарантированного выигрыша [Там же: 192]. Таким образом, описанные Радаевым действия российских ритейлеров в значительно большей степени оказывались вызванными оптимизационно-рациональными реакциями на рыночную ситуацию и внешние/экзогенные институциональные ограничения, чем какой-то особенной, порождаемой в процессе взаимодействия агентов «неэкономической» мотивацией.

Сходную оценку можно дать и разделу, посвященному легализации бизнеса [Там же: 198–277]. Стремление продавцов техники к выходу из тени, сопровождавшееся изменением концепций контроля, объясняется Радаевым вполне экономически: ростом давления со стороны государства, которое приводит к необходимости выплачивать большие налоговые/таможенные отчисления, а следовательно, и меняет набор конечных выигрышей игроков, заставляя их увеличивать долю контролируемого ими рынка. Выбор более «белой» стратегии поведения становится опять же (экономически) вынужденным, никак не связанным с эндогенными социологическими процессами. Изменения в институтах приводят к падению вероятности «серого» ввоза, так как рациональные агенты выбирают теперь другое соотношение риска и прибыли. Это приводит к большей предсказуемости поведения игроков, что в конечном счете увеличивает возможности для кооперации. Таким образом, рынок приобретает все больше черт олигополии, для которой участие в торге с государством является вполне естественным действием: рыночная власть позволяет иметь ненулевую прибыль, в налоговых отчислениях с которой заинтересована власть. Возникающие при этом «параллельные институциональные режимы» являются не столько «социологическим» способом введения новых институтов, сколько классическим примером ценовой дискриминации, с той только разницей, что осуществляет ее не рыночный монополист, а государство.

Заметим, что в этих примерах нам, в сущности, ни разу не понадобилось вспоминать о каких-то собственно социологических механизмах, регулирующих поведение игроков. Анализ Радаева сочетает неоклассический подход (в случае рассмотрения розничных сетей) и неоинституциональный (в случае исследования легализации торговли электробытовой техникой), но не собственно социологический, подробному описанию которого посвящена теоретическая часть книги. Таким образом, можно утверждать, что рассматриваемый текст является по своей природе экономическим исследованием (как бы ни были неубедительны столь

¹ Подчеркивает данное утверждение и то, что в условиях асимметрии информации и различия в ожиданиях будущего развития событий различных участников рынка они вырабатывали *различные* деловые стратегии [Там же: 180–195].

однозначные отнесения). Поэтому, несмотря на социологический лейбл, эмпирические разделы книги Радаева могут рассматриваться в качестве своеобразного аналога контрафактного товара, с тем существенным отличием, что в отличие от использования «раскрученной» этикетки для не соответствующей ей продукции автор предлагает «проверенную» экономическую теорию под собственной дисциплинарной маркой.

Возможно, и не стоило бы слишком драматизировать ситуацию. Пусть перед нами лежит еще один экономический текст. Что с того, что он называется «социологией рынков»? Однако, как мы уже указывали, неизбежно возникает важная проблема невозможности полноценной научной критики. Пытаться искать успехи или неудачи автора в рамках разработанной им методологии социологии рынков смысла нет никакого, т.к. *социология*, как таковая, в тексте практически отсутствует. С другой стороны, в связи с неформализованностью объяснительных схем и недостаточностью использования принятой экономической терминологии, встраивание работы в рамки массива экономических текстов вряд ли возможно. Именно это смешение стилей изложения, а не сам по себе факт дисциплинарной подмены, является, по нашему мнению, самым существенным недостатком рассматриваемой работы.

* * *

Тем не менее, из вышесказанного необходимо сделать два важных позитивных вывода. Во-первых, неубедительность «социологизации» конкретных эмпирических результатов вовсе не должна заставить нас сделать заключение об общей нерелевантности анализа с позиций социологии рынков. Столкновение с проблемой часто оказывается весьма полезным для дела. Да, вполне теоретически обоснованная дисциплина, оказавшись орудием, примененным не совсем по назначению, не смогла быть полезной. Однако ничего странного в этом нет: нечеткость разделения способов анализа привела к закономерному итогу – шансы выиграть в конкурентной борьбе всегда зависят от наличия сравнительного преимущества, роль которого в данном случае играет большая уместность того или иного исследовательского метода. В случае с объектом Радаева собственно экономические интересы агентов настолько сильно доминировали над «социальными», что практически не оставили шансов для построения «автономного» социологического объяснения. Однако это вовсе не означает, что в ином случае соотношение сил могло бы оказаться другим. Именно этот тезис и должен заставить нас отказаться от преждевременных похорон социологии рынков и попытаться найти ей более удачное и уместное применение.

Во-вторых, конкретная локальная неудача должна быть поставлена в контекст общедисциплинарной ситуации. Критикуя «Социологию рынков», мы все время должны задаваться основополагающим вопросом: почему, несмотря на использование лишь первоклассных ингредиентов – хорошего ученого, доступа к полю, оригинального, быстро эволюционирующего прямо на глазах объекта, вкус конечного блюда получился столь неоднозначным? Не берусь судить, насколько оправданным является предложенный в начале данной работы диагноз, однако другого объяснения у меня, к сожалению, нет.

Литература

Будон Р. Место беспорядка. Критика теорий социального изменения. М.: Аспект Пресс, 1998.

Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997.

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

[Сторчевой М.А. Социология рынков: экскурсия в новую методологию // Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 4. С. 106–120.](#)

СЛОВАРИ, СДЕЛАННЫЕ ПО-ДРУГОМУ

Наша конечная цель состоит в том, чтобы словарям этой серии читатель доверял так же, как он доверяет словарям под маркой Oxford или Collins.

Авторы серии словарей «Economicus» о своих словарях.

Рассказывают историю, что будто бы один советский ученый муж, который, как положено, вполне ориентировался в профессиональном письменном английском, а устно общался без особых изысков, желая выразить собеседнику ту мысль, что в основе его, собеседника, логических рассуждений лежат ложные предпосылки, сказал: «Ю – зе виктим оф бэд концепшен»¹. На что тот, само собой, затаил обиду. А зря.

Вывод из этой поучительной во всех отношениях истории напрашивается сам собой: качественный словарь должен каким-то образом концептуально отличаться от существующих. Потребность в таком «другом» словаре назрела давно – хотя бы потому, что спрос на перевод текстов экономической тематики велик, и переводчикам нужен хороший инструмент. А уж если есть спрос, то, как известно, будет и предложение. Питерский [институт «Экономическая школа»](#) начал выпуск серии экономических словарей «Economicus».

Идея о создании нового словаря появилась в «Экономической школе» еще в 2001 г., когда ее директор М.А. Иванов поручил своему верному заместителю М.А. Сторчевому собрать коллектив молодых экономистов, которые под наблюдением коллектива маститых редакторов и экспертов за два года подготовят новый большой англо-русский словарь. Финансировать проект согласился петербургский предприниматель В.Г. Черказьянов.

За время реализации эта идея претерпела сильные изменения. Поскольку люди из «Экономической школы» патологически не способны делать что-нибудь некачественно, они скоро обнаружили, что для тщательного написания каждой словарной статьи требуется и *больше времени* (при имеющемся качестве справочной литературы, надежность которой в среднем плачевна), и *больше бумажного пространства*, из чего стало ясно, что за отведенные два года закончить работу над принципиально новым англо-русским экономическим словарем не удастся. В результате сроки реализации проекта были увеличены, а 200 000 (двести тысяч!) словарных статей было решено распределить по 11 словарям, каждый из которых был бы посвящен отдельной теме (на сегодняшний день вышло пять словарей: «Маркетинг и торговля» (12 тыс. статей), «Менеджмент и экономика труда» (8 тыс. статей), «Бухгалтерский учет и аудит» (6 тыс. статей), «Финансовый менеджмент» (7,5 тыс. статей) и «Финансовые рынки» (11 тыс. статей). Тогда же сформировались принципы организации словарей и подход к работе, которые на сегодняшний день выделяют их из ряда остальных и делают ценнейшим инструментом в руках пользователя.

На первое место среди ключевых принципов организации словарных статей стоит поставить наличие толкования практически каждого термина с четким отделением толкования от

¹ Одно из значений английского conception – *зачатие*. Правильный перевод слова «концепции» – concept.

перевода, где в качестве последнего указывается *устоявшийся* русский эквивалент, использующийся в письменной или разговорной речи. В результате сфера применения словаря значительно расширяется, а ценность – увеличивается. *Словарь становится универсальным продуктом*, который могут использовать специалисты различных областей экономики, студенты-экономисты и те, кто не имеет к экономике никакого отношения. Такой словарь способен во многом заменить собой словарь иностранных слов (а экономика сегодня говорит преимущественно на английском). И если вам вдруг станет любопытно, настолько ли привлекательна профессия мерчендайзера, насколько непонятно ее название, здесь вы, по крайней мере, узнаете, что это такое. А далекие от экономики читатели, уже привыкшие к слову «лизинг», с удивлением узнают, что в слове «аутсорсинг» тоже нечему смущаться (в студенческие годы пришлось безрезультатно перерывать гору словарей, в том числе англоязычных толковых, в поисках значения этого слова).

Кстати, о разных там аутсорсингах или более близких социологам акторах, валидностях, реципрокных обменах (а есть источники, в которых именно такой перевод предлагается для незамысловатого слова «interchange») и тому подобном птичьим языке. Тому, кто когда-нибудь переводил экономические (а даже и социологические или психологические) тексты, должна быть известна проблема, с которой, как ни странно это звучит, всегда сталкивается в этом случае переводчик: выбор языка. Другими словами, насколько использование иностранных заимствований в переводе является оправданным или даже необходимым с точки зрения адекватной передачи содержания написанного. Экономисты (как и представители некоторых других профессий) общаются между собой на своем собственном русско-английском «суржике», понять который посторонний человек не может. А предназначенный для специалистов текст, выдержанный в общеизвестной лексике, может выглядеть неадекватным, поскольку такой текст должен содержать термины, а термины на сегодняшний день в большинстве своем являются заимствованиями. Если есть редактор, эта дилемма обычно решается просто: все заимствования выжигаются каленым железом.

Словарь и здесь предлагает решение – не панацею, но информацию к размышлению. Если устоявшийся перевод (а часто он как раз и представляет собой заимствование) оказался лексикографу неудачным, в статье, после основного, предлагается новый вариант перевода. Здесь лексикографам пришлось провести работу, может быть, даже более сложную, чем составление самой статьи. Некоторые из предложенных вариантов удачны (как, например, *обмолачивать рынок* для *hammering the market*), некоторые – по крайней мере, на первый взгляд и для непривычного уха – выглядят скорее забавно (как *выкладывание* для *merchandising*), но ценность и пользу проделанной работы сложно переоценить.

Вообще же словари устроены таким образом, что *их можно просто читать* – как энциклопедию или справочник, – например, следуя ссылкам на синонимы и на статьи, тем или иным образом связанные с данным термином. Иногда число таких ссылок переваливает за десяток, и словарь оказывается опутан сетью... ммм... *реципрокных связей* между словами, сочетаниями и терминами.

Решение разбить словарь на 11 отдельных изданий определенно сослужило хорошую службу. Модный теперь маркетинговый лозунг «Никаких компромиссов!», будучи реализованным на практике, привел к положительным результатам. Нестесненность в бумажных площадях позволила не только максимально скрупулезно учесть все возможные варианты написания слова или термина и в некоторых случаях отвести отдельную статью под каждый вариант, но и насытить статьи примерами (в том числе весьма длинными), если они необходимы для понимания контекстов употребления слова и принципов построения фраз с ним.

Между тем все интересное – еще впереди. В течение ближайшего года выйдут оставшиеся шесть словарей: «**Экономика, политология, социология**» (в соавторстве с ГУ–ВШЭ), «**Государственное управление и финансы**» (в соавторстве с факультетом менеджмента СПбГУ), «**Международная экономика и бизнес**», «**Страхование**», «**Банковское дело**», «**Право в экономике**». Так что страховщики, банкиры, юристы, а вместе с ними и социологи могут пребывать в нетерпеливом ожидании.

*Ю.Е. Ровнов,
профессиональный переводчик, выпускник ГУ–ВШЭ*

Учебные программы

СОВРЕМЕННЫЙ СТРАТИФИКАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ

Калимуллин Тагир Рашилович

факультет социологии ГУ–ВШЭ

Для специальности «Государственное и муниципальное управление» (521502)
в рамках направления «менеджмент» (521500) (магистерская программа)

Москва, 2004–2005 гг.

Email: mss011011@msses.ru

Цель и учебные задачи курса

Цель курса заключается, с одной стороны, в системном представлении ключевых, характерных как для традиционных, так и для современных обществ факторов, детерминирующих социальное неравенство, с другой – в описании методологии современных стратификационных исследований. Логика курса состоит в том, что по его завершении студенты должны знать не только историю стратификационных исследований, ключевые теоретические подходы и основные проблемы стратификационного анализа, но также обладать базовыми навыками конструирования инструментария, которые позволят им в будущем проводить самостоятельные эмпирические исследования.

Задачи курса. В результате изучения курса студенты должны:

- владеть концептуальным аппаратом современного стратификационного анализа;
- знать основные подходы современного стратификационного анализа;
- знать ключевые исследовательские проблемы стратификационного анализа;
- иметь представление о наиболее важных эмпирических исследованиях социальной стратификации;
- иметь представление об особенностях стратификационной иерархии современного российского общества;
- иметь базовые представления о специфике организации и проведения эмпирических исследований социальной стратификации.

Требования к студентам

Изучение курса предполагает предварительное знакомство студентов с такими дисциплинами, как «Социология» (базовый учебный курс) и «Экономическая социология» (базовый учебный курс).

Формы контроля

Итоговая оценка, выставляемая по принятой в ГУ–ВШЭ десятибалльной системе, складывается с учетом нижеследующих весов:

- 5% – посещаемость семинарских занятий;
- 25% – активность на семинарских занятиях;
- 35% – оценка за эссе;
- 35% – оценка за экзамен.

Активность на семинарских занятиях оценивается по следующим критериям:

- выступление с докладом по заданному тексту (при подготовке доклада необходимо выделить главную авторскую мысль, изложить кратко (15–20 мин.) основное содержание текста, поставить излагаемую проблему в более широкий контекст в рамках стратификационной тематики; высказать свои комментарии по поводу прочитанного текста, ответить на вопросы);
- активность тех, кто не является докладчиком оценивается по вопросам к докладчику, комментариям и суждениям по изучаемой теме.

Эссе оценивается по следующим критериям:

- умение правильно поставить проблему;
- характер привлекаемой литературы;
- уровень анализа привлекаемой литературы;
- самостоятельность в изложении материала;
- оригинальность в изложении материала;
- умение поставить проблему в более широкий контекст;
- степень решения поставленных в эссе целей и задач;
- умение сделать четкие и понятные выводы;
- аккуратность в оформлении работы (грамотное библиографическое описание цитируемых и приводимых в списке литературы источников).

Минимальный объем привлекаемой в эссе литературы – 8–10 текстов. Минимальный объем эссе (без учета титульной страницы, содержания и списка литературы) – 20000–25000 знаков (без пробелов), т.е. не менее 15 страниц.

Письменный экзамен выполняется в конце лекционного курса в присутствии преподавателя и предполагает ответ на три поставленных вопроса. Вопросы составляются с учетом материала, пройденного как на лекционных, так и на семинарских занятиях. Время на выполнение экзаменационной работы – 1 час 30 мин.

БАЗОВАЯ УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА

Общие комментарии

В списке обязательной и дополнительной литературы предлагаются наиболее значимые тексты, дающие общее представление о специфике стратификационного анализа. Все библиографические описания текстов имеют постраничные ограничения.

подавляющая часть источников снабжена ссылками на электронные аналоги в сети Интернет. Для доступа к некоторым источникам (например, к текстам, размещенным в базах электронных периодических изданий JSTOR, EBSCO или базе книг в электронном формате E-BRARY) требуется подписка (или подключение к компьютерной сети ГУ–ВШЭ).

Учебные пособия

- Радаев В.В., Шкаратан О.И. [Социальная стратификация](#). М.: Аспект Пресс, 1996.
- Ильин В.И. [Социальное неравенство](#). М.: ИС РАН, 2000.

Хрестоматии

- Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective / Ed. by D. Grusky. Oxford: Westview Press, 1994.
- Социальная стратификация / Под ред. С.А. Белановского. Вып. I–III. М.: ИНИ РАН, 1992.

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

Тема 1. О предмете стратификационного анализа

- Основные понятия стратификационного анализа. [Социальная стратификация](#). Социальная группа. [Статистические и реальные группы](#). Социальный статус. [Аскриптивный и достигаемый статусы](#). Характеристики социального статуса в обществах разного типа. [Рассогласованность статусов](#). Социальный престиж.
- Предмет стратификационного анализа. Аксиоматический характер [социального неравенства](#). Социальная иерархия. Правила обмена. [Правила мобильности](#).
- Ресурсы и привилегии. Объективные и субъективные критерии стратификации. Способы комбинации стратификационных критериев: редукция, комбинирование, классификация и концентрация. Многомерные индексы.
- Классическая типология стратификационных систем (рабство, касты, сословия, классы). Основные объекты стратификационного анализа. Классы, слои и статусные группы. Класс как объективная и субъективная социальная категория. Стратифицирующая роль исследователя.

Основная литература

- Вебер М. [Основные понятия стратификации](#) // Социологические исследования. 1994. № 5. С. 147–156.
- Тернер Б. [Статус](#) // Теории социального неравенства в западной социологии. Хрестоматия / Под ред. В.И. Ильина. Сыктывкар: Сыктывкарский ун-т, 2000.
- Grusky D. [The Contours of Stratification](#) // Grusky D. (ed.). Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective. Oxford: Westview Press, 1994. P. 3–38.

Дополнительная литература

- Бурдые П. [Социальное пространство и генезис «классов»](#) // Социология политики / Пер. с фр., сост., общ. ред. и предисл. Н.А. Шматко. М.: Socio-Logos, 1993. С. 53–97.
- Ленски Г. [Статусная кристаллизация: невертикальное измерение социального статуса](#) // Социологический журнал. 2003. Т. 4. № 4. С. 126–140.
- Радаев В.В. [Экономическая социология: курс лекций](#). М.: Аспект Пресс, 1997. Лекция 16. С. 223–236.
- Саблина С.Г. [Статусные рассогласования: методология анализа и практика исследований](#). Новосибирск: НГУ, 2002. Темы 1–2. С. 4–22.
- Сваластога К. [Социальная дифференциация](#) // Социальная стратификация. Под ред. С.А. Белановского. Вып. III. М.: ИНИП РАН, 1992. С. 9–44.
- Сорокин П.А. Социальная стратификация и мобильность // Сорокин П.А. Человек, цивилизация, общество. М.: Политиздат, 1992. С. 373–424.
- Crompton R. Class and Stratification. 2nd Ed. Cambridge: Polity Press, 1996. Ch. 1. P. 1–23.
- Goldthorpe J.H. Introduction: Social Mobility and Social Interests // Goldthorpe J.H. Social Mobility and Class Structure in Modern Britain. 2nd ed. Oxford: Clarendon Press, 1987. P. 1–37. На русском языке: Голдторп Дж. [Социальная мобильность и социальные интересы](#) // Социальное неравенство. Хрестоматия / Под ред. В.И. Ильина. Сыктывкар: Сыктывкарский ун-т, 2000.
- Wright E.O. [Class](#) // Encyclopedia of Social Theory / Ed. by G. Ritzer. Thousand Oaks: Sage Publications. 2003. (forthcoming).

Тема 2. Формы капитала и типология стратификационных систем

- Понятие капитала. [Политэкономическая модель К. Маркса](#). Теория человеческого капитала Г. Беккера. Развитие концепции капитала в работах П. Бурдые и Дж. Коулмана.
- [Свойства капитала](#). Ограниченность. Накапливаемость. Ликвидность. Самовозрастающая и самовоспроизводящаяся стоимость.
- [Формы капиталов](#). Состояния капиталов (инкорпорированное, объективированное, институционализированное). Конвертация капиталов.
- Типологии стратификационных систем. Исторический подход. Ресурсный подход. «Капиталистическая» типология стратификационных систем. Формы обмена и способы воспроизводства стратификационной иерархии.
- Способы операционализации форм капитала. Экономический, социальный, культурный и человеческий капиталы. Социальный капитал и стратификационная иерархия.

Обязательная литература

Бурдые П. [Формы капитала](#) // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 5. С. 60–74.

Коулман Дж. [Капитал социальный и человеческий](#) // Общественные науки и современность. 2001. № 3. С. 122–139.

Радаев В.В. [Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация](#) // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 4. С. 20–32.

Дополнительная литература

Беккер Г.С. Человеческий капитал и распределение времени // Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М.: ГУ–ВШЭ, 2003. С. 50–154.

Ильин В.И. [Государство и социальная стратификация советского и постсоветского обществ. 1917–1996 гг.](#) Опыт конструктивистско-структуралистского анализа. Сыктывкар: Сыктывкарский ун-т, Институт социологии РАН, 1996. С. 156–216.

Капелюшников Р.И. [Теория человеческого капитала](#) // Труды Ростислава Капелюшникова. М.: Московский либертариум, 1998.

Радаев В.В., Шкаратан О.И. [Социальная стратификация](#). М.: Аспект Пресс, 1996. Глава 3. С. 49–62.

[Средние классы в России: экономические и социальные стратегии](#) / Под ред. Т.М. Малевой. М.: Гендальф, 2003. С. 109–121.

Тихонова Н.Е. [Социальный капитал как фактор неравенства](#) // Общественные науки и современность. 2004. № 4. С. 24–35.

Grusky D. [The Contours of Stratification](#) // Grusky D. (ed.). Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective. Oxford: Westview Press, 1994. P. 3–38.

Lin N. [Theories of Capital](#) // Lin N. Social Capital: A Theory of Social Action and Structure. Cambridge: Cambridge University Press, 2001. P. 3–18. (E-BRARY)

Nee V., Sanders J. [Understanding the Diversity of Immigrant Incorporation: a Forms-of-Capital Model](#) // Ethnic and Racial Studies. 2001. Vol. 24. No. 3. P. 386–411.

Portes A. [Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology](#) // Annual Review of Sociology. 1998. Vol. 24. No. 1. P. 1–24.

Putnam R.D. [Tuning In, Tuning Out: The Strange Disappearance of Social Capital in America](#) // Political Science and Politics. 1995. Vol. 28. No. 4. P. 664–683.

Тема 3. Неомарксизм и классовый анализ

- Классический марксизм: классы и классовая борьба. Исторические основания социального неравенства.
- Критика марксистской теории классов. [Революция менеджеров](#) и отделение собственности от управления. [Концепция общества среднего класса](#). Изменения в структуре занятости.
- Ренессанс марксизма. Тезис о деквалификации. Аналитический марксизм. Структуралистская версия марксизма. Противоречивые классовые позиции.
- [Понятие социального класса](#): неомарксистский подход. Класс как дескриптивная категория, идеологическая конструкция и реальная социальная группа. [Классовый анализ как исследовательская программа \(неомарксистский подход\)](#).

Обязательная литература

Райт Э.О. [Марксистские концепции классовой структуры](#) // Рубеж (Альманах социальных исследований). 2000. № 15. С. 35–84.

Радаев В.В. [Экономическая социология](#). Курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1999. С. 236–251. Лекция 16.

Дополнительная литература

Браверман Х. [Разделение труда](#) // Теории социального неравенства в западной социологии. Хрестоматия / Под ред. В.И. Ильина. Сыктывкар: Сыктывкарский ун-т, 2000.

Буравой М. [Марксизм после коммунизма](#) // Рубеж (Альманах социальных исследований). 1999. № 13–14. С. 65–88.

Гордон М.М. [Социальный класс в американской социологии](#) // Социальная стратификация. Под ред. С.А. Белановского. Вып. III. М.: ИНП РАН, 1992. С. 45–68.

Ильин В.И. [Классовая структура: проблема методологии анализа](#) // Рубеж (Альманах социальных исследований). 2000. № 15. С. 86–109.

Маркс К., Энгельс Ф. [Манифест коммунистической партии](#) // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 4. С. 424–436.

Радаев В.В., Шкаратан О.И. [Социальная стратификация](#). М.: Аспект Пресс, 1996. Глава 5. С. 105–121.

Dahrendorf R. Class and Class Conflict in Industrial Society. Stanford, CA: Stanford University Press, 1959. P. 36–71.

Pakulski J. The Dying of Class or of Marxist Class Theory? // Conflict About Class. Debating Inequality in Late Industrialism / David J. Lee, Bryan S. Turner (eds.). L., N.Y.: Longman, 1996. P. 60–70.

Sounders P. [Social Class and Stratification](#). L., N.Y.: Routledge, 2001. P. 1–26.

Thernborn G. [Class Perspectives: Shrink or Widen?](#) // Acta Sociologica. 2002. Vol. 45. No. 3. P. 221–225.

Wright E.O. [Foundations of a Neo-Marxist Class Analysis](#) // Alternative Foundations of Class Analysis / Ed. by E.O. Wright. Cambridge: Cambridge University Press, 2004 (forthcoming). Ch. 1.

Wright E.O. [Classes](#). L.: Verso, 1985. P. 37–42.

Zeitlin M. [Corporate Ownership and Control: The Large Corporation and the Capitalist Class](#) // American Journal of Sociology. 1974. Vol. 79. No. 5. P. 1073–1119.

Тема 4. Функциональная школа стратификации

- Основные принципы структурно-функционального анализа. [Функциональная школа стратификации](#). Т. Парсонс, К. Дэвис и У. Мур.
- Функциональная необходимость стратификации. Две детерминанты позиционного ранга: дифференциация функциональной важности и квалификации. Профессия как индикатор статусной позиции.
- У.Л. Уорнер и Янки-Сити. Индекс статусных характеристик. Критика исследования Уорнера. Эмпирические исследования в рамках функциональной школы. Континуум модель. Страты из классы. Исследования социальной мобильности. Концепция общества среднего класса.
- Критика функциональной теории стратификации (М. Тьюмин, В. Веселовский).

Основная литература

Дэвис К., Мур У. [Некоторые принципы стратификации](#) // Социальная стратификация. Вып. I / Под ред. С.А. Белановского. М.: ИНП РАН, 1992. С. 160–177.

Тьюмен М. [Некоторые принципы стратификации. Критический разбор](#) // Социальная стратификация. Вып. I / Под ред. С.А. Белановского. М.: ИНП РАН, 1992. С. 178–193.

Дополнительная литература

Веселовский В. Некоторые замечания относительно функциональной теории стратификации // Социальная стратификация. Вып. I / Под ред. С.А. Белановского. М.: ИНП РАН, 1992. С. 207–221.

Герцог Д. Классовое общество без классовых конфликтов. Гл. I // Социальная стратификация. Вып. I / Под ред. С.А. Белановского. М.: ИНП РАН, 1992. С. 39–67.

Дэвис К. [Концептуальный анализ стратификации](#) // Социальная стратификация. Вып. I / Под ред. С.А. Белановского. М.: ИНП РАН, 1992. С. 139–159.

Парсонс Т. [Аналитический подход к теории социальной стратификации](#) // Социальная стратификация. Вып. I / Под ред. С.А. Белановского. М.: ИНХП РАН, 1992. С. 114–137.

Парсонс Т. Новый аналитический подход к теории социальной стратификации // Социальная стратификация. Вып. II / Под ред. С.А. Белановского. М.: ИНХП РАН, 1992. С. 50–121.

Радаев В.В. [Экономическая социология](#). Курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1999. С. 236–251. Лекция 16.

Стинчкомб А. [Некоторые эмпирические выводы из теории стратификации Дэвиса и Мура](#) // Социальная стратификация. Вып. I / Под ред. С.А. Белановского. М.: ИНХП РАН, 1992. С. 222–229.

Уорнер У.Л. [Социальный класс и социальная структура](#) // Рубеж (Альманах социальных исследований). 1999. № 10–11. С. 42–57.

Cullen J.B., Novick S.M. [The Davis-Moore Theory of Stratification](#): A Further Examination and Extension // American Journal of Sociology. 1979. Vol. 84. No. 6. P. 1424–1437.

Lipset S.M., Bendix R. [Social Mobility and Occupational Career Patterns I](#). Stability of Jobholding // American Journal of Sociology. 1952. Vol. 57. No. 4. P. 366–374.

Lipset S.M., Bendix R. [Social Mobility and Occupational Career Patterns II](#). Social Mobility // American Journal of Sociology. 1952. Vol. 57. No. 5. P. 494–504.

Wrong D.H. [The Functional Theory of Stratification: Some Neglected Considerations](#) // American Sociological Review. 1959. Vol. 24. No. 6. P. 772–782.

Тема 5. Неовеберизм: класс, статус и партия

- Теория социальной стратификации М. Вебера. [Классы и статусные группы](#). Концепция жизненных шансов. Класс как возможная основа коллективного действия. Многомерность стратификационной иерархии.
- Власть как системообразующий признак социальной стратификации. [Типы господства](#). Власть и авторитет (Р. Дарендорф). Критика веберовской теории стратификации.
- Британская традиция классового анализа ([Официальная классификация в Великобритании](#)). Неовеберизмские эмпирические исследования. Работник в черном пальто. Рыночные, статусные и трудовые позиции как основа классового образования. Лутонское обследование. Измерение социальной мобильности в Британии. Сравнительные исследования социальной мобильности.
- Теоретические дискуссии о классе. Классовый анализ как исследовательская программа (неовеберизмский подход).

Основная литература

- Вебер М. Класс, статус и партия // Социальная стратификация. Вып. I / Под ред. С.А. Белановского. Вып. I. М.: ИНИ РАН, 1992. С. 19–38.
- Parkin F. [Marxism and Class Theory: A Bourgeois Critique](#) // Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective / Ed. by D.V. Grusky. Boulder; San Francisco; Oxford: Westview Press, 1994. P. 141–153.

Дополнительная литература

- Ильин В.И. [Классовая структура: классические концепции и современная Россия](#) // Отечественные записки. 2003. № 4 (13).
- Радаев В.В. Стратификационный анализ постсоветской России: неовеберизмский подход // Способы адаптации населения к новой социально-экономической ситуации в России / Под ред. И. Бутенко. М.: Московский общественный научный фонд, 1999. С. 46–59.
- Радаев В.В., Шкаратан О.И. [Социальная стратификация](#). М.: Аспект Пресс, 1996. Глава 5. С. 121–138.
- Breen R. [Foundations of a neo-Weberian Class Analysis](#) // Alternative Foundations of Class Analysis / Ed. by E.O. Wright. Cambridge: Cambridge University Press, 2004 (forthcoming). Ch. 2.
- Dahrendorf R. Class and Class Conflict in Industrial Society. Stanford, CA: Stanford University Press, 1959. P. 165–173.
- Erikson R., Goldthorpe J.H. The Constant Flux: a Study of Class Mobility in Industrial Societies. Oxford: Oxford University Press, 1993. P. 1–27.
- Goldthorpe J.H., Lockwood D., Bechhofer F., Platt J. The Affluent Worker: Industrial Attitudes and Behavior. Cambridge: Cambridge University Press, 1968. P. 174–186.
- Goldthorpe J.H., Marshall G. The Promising Future of Class Analysis // Conflict About Class. Debating Inequality in Late Industrialism / Ed. by D.J. Lee, B.S. Turner. L.; N.Y.: Longman, 1996. P. 98–109.
- Lockwood D. The Blackcoated Worker: A Study in Class Consciousness. L.: Allen & Unwin, 1958. P. 201–213.
- Sounders P. [Social Class and Stratification](#). L., N.Y.: Routledge, 2001. P. 27–40.

Тема 6. Государство и социальная стратификация

- Государство как стратифицирующий агент. Понятие государства. Основные признаки государства.
- Административный и политический капитал. Государство как корпоративный актор. Бюрократическая модель государства. Государство как инструмент групповых интересов. Группы интересов и партии. Марксистская модель государства и азиатский способ производства. Критика модели.
- Государство и политические режимы: типология стратификационных систем. Модель общества этакратического типа. Гражданство и социальный класс (Т. Маршалл). Три элемента гражданства: политический, гражданский и социальный. Модель государства всеобщего благоденствия [welfare state]. Парадоксы государства всеобщего благоденствия.

Основная литература

Ильин В.И. [Государство и социальная стратификация советского и постсоветского обществ. 1917–1996 гг. Опыт конструктивистско-структуралистского анализа](#). Сыктывкар: Сыктывкарский гос. ун-т, ИС РАН, 1996. Глава 2. С. 37–82.

Zhou X., Tuma N.B., Moen P. [Stratification Dynamics under State Socialism: The Case of Urban China, 1949-1993](#) // Social Forces. 1996. Vol. 74. No. 3. P. 759–796.

Дополнительная литература

Гимпельсон В.Е. [Численность и состав российской бюрократии](#): между советской номенклатурой и госслужбой гражданского общества: Препринт WP3/2002/05. М.: ГУ–ВШЭ, 2002.

Перегудов С.П., Лапина Н.Ю., Семенов И.С. Группы интересов и российское государство. М.: Эдиториал УРСС, 1999. С. 16–43.

Радаев В.В. [Властная стратификация в системе советского типа](#) // Рубеж (Альманах социальных исследований). 1991. № 1. С. 117–147.

Шкаратан О.И. [Этакратизм и российская социетальная система](#) // Общественные науки и современность. 2004. № 2. С. 49–62.

Esping-Andersen G. The Three Worlds of Welfare Capitalism. Cambridge, 1990.

Frankel B. [On the State of the State: Marxist Theories of the State After Leninism](#) // Theory and Society. 1979. Vol. 7. No. 1/2. P. 199–242.

Inkeles A. [Social Stratification and Mobility in the Soviet Union: 1940–1950](#) // American Sociological Review. 1950. Vol. 15. No. 4. P. 465–479.

Korpi W., Palme J. [The Paradox of Redistribution and Strategies of Equality](#): Welfare State Institutions, Inequality, and Poverty in the Western Countries // American Sociological Review. 1998. Vol. 63. No. 5. P. 661–687.

Marshall T. Citizenship and Social Class // Bottomore T., Marshall T.H. Citizenship and Social Class. L.: Pluto Press, 1992. P. 3–49.

Nee V., Matthews R. [Market Transition and Societal Transformation in Reforming State Socialism](#) // Annual Review of Sociology. 1996. Vol. 22. P. 401–435.

Offe C., Ronge V. Theses on the Theory of the State // Classes, Power and Conflict. Classical and Contemporary Debates / Ed. by A. Giddens, D. Held. L.: Macmillan, 1992. P. 249–259.

Szelenyi I., Kostello E. [Outline of a New Institutional Theory of Inequality](#): The Case of Socialist and Postcommunist Eastern Europe // The New Institutionalism in Sociology / Ed. by V. Nee, M.C. Brinton. Stanford, CA: Stanford University Press, 2001. P. 305–326.

Тема 7. Этносоциальная стратификация

- Этничность как стратифицирующий критерий. Объективизм и конструктивизм. Модель В.П. ван ден Берга. Определения Ю.В. Бромлея и А. Коэна. Общие принципы этносоциальной стратификации. Конструирование границ этнической группы. Модель С. Уоллман.
- Этнические меньшинства. Характеристики этнических меньшинств. Способы номинации статуса групп меньшинств. Этничность и андеркласс. Модель У.Дж. Уилсона.
- Язык и этническое неравенство. Роль слова и государственного слова в номинации статуса этнических групп.

Основная литература

Rex J. [Race, Ethnicity and Class in Different Political and Intellectual Conjunctures](#) // Ethnicity and Economy: Race and Class Revisited / Ed. by S. Fenton, H. Bradley. N.Y.: Palgrave Macmillan, 2002. P. 31–41.

Ильин В.И. [Государство и социальная стратификация советского и постсоветского обществ. 1917–1996 гг.: Опыт конструктивистско-структуралистского анализа](#). Сыктывкар: Сыктывкарский гос. ун-т, ИС РАН, 1996. С. 274–333.

Дополнительная литература

Ильин В.И. Этнос как результат социального конструирования // Завьялов Б.М., Гончаров И.А., Ильин В.И., Семенов В.А. Человек и этнос: философия, социология, этнология: Учебное пособие. Сыктывкар, 1998. С. 35–62.

Малахов В. [Символическое производство этничности и конфликт](#) // Язык и этнический конфликт / Под ред. М. Брилл Олкотт, И. Семенова. М.: Гендальф, 2001. С. 115–137.

Скворцов Н.Г. [Этничность, раса и способ производства: марксистская перспектива](#) // Журнал социологии и социальной антропологии. 1998. Т. 1. № 1. С. 54–72.

Социальное неравенство этнических групп: представления и реальность / Под ред. Л.М. Дробижевой. М.: Academia, 2002. С. 61–104.

Хобсбаум Э.Дж. Принцип этнической принадлежности и национализм // Нации и национализм. М.: Праксис, 2002.

Bell D. Ethnicity and Social Change // Ethnicity. Theory and Experience / Ed. by N. Glazer, D.P. Moynihan. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1975. P. 141–174.

Bonacich E. [A Theory of Ethnic Antagonism: The Split Labor Market](#) // American Sociological Review. 1972. Vol. 37. No. 5. P. 547–559.

Wallman S. [The Boundaries of Race: Processes of Ethnicity in England](#) // Man. 1978. Vol. 13. No. 2. P. 200–217.

Cohen A. Urban Ethnicity. L.: Tavistock, 1974.

Glazer N., Moynihan D.P. Introduction // Ethnicity. Theory and Experience / Ed. by N. Glazer, D.P. Moynihan. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1975. P. 1–26.

McAll C. Class, Ethnicity and Social Inequality. Montreal, L.: McGill-Queen's University Press, 1990. P. 56–82.

Miles R. Racism and Class Structure: Migrant Labour in Contemporary Capitalism // McDowell L. et al. (eds.). Divided Nation: Social and Structural Change in Britain. L.: Open University, 1989. P. 93–110.

Van den Berghe P.L. The Ethnic Phenomenon. N.Y.: Elsevier, 1981. P. 1–12.

Тема 8. Гендерное неравенство

- [Социальный пол \(гендер\)](#). Компоненты гендерной идентичности: биологический пол, [гендерная идентичность](#), [гендерная идеология](#), [гендерные роли](#). [Гендерная стратификация](#).
- Эволюция гендерной стратификации. Типология стратификационных систем (гендерный подход). Проблема построения модели стратификации (индивиды или домашние хозяйства).
- Дискриминация женщин на рынке труда: профессиональная сегрегация. Дискриминация женщин в домашнем хозяйстве. Феминистская критика экономической модели стратификации.
- Относительность социально-половой иерархии. Идеология гендера. Гендерный анализ как исследовательская программа.

Основная литература

- Wermuth L., Monges M.M. [Gender Stratification](#) // *Frontiers: A Journal of Womens Studies*. 2002. Vol. 23. No. 1. P. 1–22.
- Ferree M.M., Hall E.J. [Rethinking Stratification from a Feminist Perspective: Gender, Race, and Class in Mainstream Textbooks](#) // *American Sociological Review*. 1996. Vol. 61. No. 6. P. 929–950.

Дополнительная литература

- Барсукова С.Ю., Радаев В.В. [Принципы распределения труда между супругами в современной городской семье](#) // *Экономическая социология*. 2001. Т. 2. № 2. С. 23–60.
- Ильин В.И. [Социально-половая иерархия](#) // Ильин В.И. *Социальное неравенство*. М.: Институт социологии РАН, 2000. Лекция 14.
- Мезенцева Е.Б. [Дискриминация в занятости по признаку пола: теоретические подходы](#) // *Теория и методология гендерных исследований. Курс лекций*. М.: МЦГИ–МВШСЭН–МФФ, 2001. С. 126–137.
- Тирней Х. Фрагменты из [женской научной энциклопедии](#) // *Теории социального неравенства в западной социологии*. Хрестоматия / Под ред. В.И. Ильина. Сыктывкар: Сыктывкарский гос. ун-т, 2000.
- Andes N. [Social Class and Gender](#): An Empirical Evaluation of Occupational Stratification // *Gender and Society*. 1992. Vol. 6. No. 2. P. 231–251.
- Crompton R. *Class and Stratification: An Introduction to Current Debates*. Cambridge: Polity Press, 1993. P. 148–153.
- Erikson R., Goldthorpe J.H. [Individual or Family? Results from Two Approaches to Class Assignment](#) // *Acta Sociologica*. 1992. Vol. 35. No. 2. P. 95–105.
- Firestone S. *The Dialectic of Sex* // Grusky D. (ed.). *Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Oxford: Westview Press, 1994. P. 568–570.
- McDowell L. *Gender Divisions* // Hamnett C. et al. *Changing Social Structure*. L.: Sage Publication, 1989. P. 159–169.
- Polachek S., Siebert W.S. *Gender in Labour Market* // Grusky D. (ed.). *Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Oxford: Westview Press, 1994. P. 577–582.
- Wright E.O. *Class and Gender* / Wright E.O. *Class Counts*. Cambridge: Cambridge University Press, 2000. P. [115–124](#), [125–144](#), [145–158](#).

Тема 9. Социальный класс и потребление

- Понятие потребления. Потребление как форма социального действия и способ репрезентации. Статусные группы, престиж и потребление.
- Потребление как критерий стратификации. Престижное потребление. Подставное потребление. Потребительские классы.
- Возникновение современных форм потребления. Дифференциация потребления в традиционном и современном обществе. Постмодернистская модель потребления. Теория «культурного сдвига» и постматериалистические ценности.
- Символы и знаки: стратифицирующая функция. Культурный и символический капиталы. Власть номинации.

Основная литература

Bourdieu P. *Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste*. L.: Routledge & Kegan Paul, 1984. P. 466–484.

Rosenbaum E.F. [Against Naive Materialism: Culture, Consumption and the Causes of Inequality](#) // Cambridge Journal of Economics. 1999. Vol. 23. No. 3. P. 317–336.

Дополнительная литература

Бокок Р. [Потребление и стиль жизни](#) // Теории социального неравенства в западной социологии. Хрестоматия / Под ред. В.И. Ильина. Сыктывкар: Сыктывкарский гос. ун-т, 2000.

Бурдые П. [Социальное пространство и символическая власть](#) / Бурдые П. Начала: Choses dites. М.: Socio-Logos, 1994. С. 181–207.

Бурстин Д.Дж. [Сообщества потребления](#) // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 231–254.

Вебер М. Класс, статус и партия // Социальная стратификация / Под ред. С.А. Белановского. Вып. I. М.: ИНП РАН, 1992. С. 19–38.

Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. С. 108–133.

Ильин В.И. [Поведение потребителей](#). Сыктывкар: Сыктывкарский гос. ун-т, 1998. С. 101–112.

Куценко О. [Способы потребления: перекомпозиция классовых неравенств](#) / Куценко О. Общество неравных. Харьков, 2000. Гл. 5.1.

Мэзон Р. [Престижное потребление](#) // Теории социального неравенства в западной социологии. Хрестоматия / Под ред. В.И. Ильина. Сыктывкар: Сыктывкарский гос. ун-т, 2000.

Радаев В.В. Обычные и инновационные практики в деятельности российского среднего класса // Мир России. 2003. № 4. С. 88–119.

Рощина Я.М. [Стиль жизни](#) // Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / Под ред. Т. Малевой. М.: Гендальф, 2003. С. 351–380.

Тернер Б.С. [Массовая культура, различие и стиль жизни](#) // Контексты современности – I. Казань: Казанский гос. ун-т, 2000. С. 157–161.

DiMaggio P. Social Stratification, Life-Style, and Social Cognition // Grusky D. (ed.). *Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Oxford: Westview Press, 1994. P. 458–465.

DiMaggio P., Useem M. [Social Class and Arts Consumption](#): The Origins and Consequences of Class Differences in Exposure to the Arts in America // Theory and Society. 1978. Vol. 5. No. 2. P. 141–161.

Katz-Gerro T. [Highbrow Cultural Consumption and Class Distinction in Italy, Israel, West Germany, Sweden, and the United States](#) // Social Forces. 2002. Vol. 81. No. 1. P. 207–229.

Тема 10. Элиты

- [Определение элиты](#). Власть, как основа социального статуса элиты. [Формы власти](#).
- Классические подходы. *Структурный подход*. Правящая элита и массы. «Железный закон олигархии». Элита и институты. *Деятельностный подход*. Циркуляция элит. Элита и восстание масс. Группы «вето». *Репутационный подход* и механизм принятия решений. «Новый класс» в системе советского типа.
- Современные подходы. *Конструктивистский подход*. «Публичный и скрытый транскрипт» (Дж. Скотт). Права номинации (П. Бурдьё). *Сетевой подход*. Проблема переплетенных директоров. *Институциональный подход*.
- Трансформация элит в постсоциалистических странах. Феномен власти-собственности. Этапы приватизации. Новая композиция российской элиты.

Основная литература

Szelenyi I., Kostello E. [Outline of an Institutional Theory of Inequality: The Case of Socialist and Postcommunist Eastern Europe](#) // *New Institutionalism in Sociology* / Ed. by V. Nee, M.C. Brinton. Stanford, CA: Stanford University Press, 2001. P. 305–326.

Kornhauser W. «Power Elite» or «Veto Groups» // *Class, Status and Power*. 2nd ed. / Ed. by R. Bendix, S.M. Lipset. L.: Routledge & Kegan Paul, 1961. P. 210–218.

Дополнительная литература

Ашин Г.К., Охотский Е.В. Курс элитологии. М.: Спортакадемпред, 1999.

Ильин В.И. [Социальное конструирование элит и масс](#) // Ильин В.И. Социальное неравенство. М.: Институт социологии РАН, 2000. Лекция 18.

Крыштановская О.В. [Бизнес-элита и олигархи: итоги десятилетия](#) // Мир России. 2002. № 4. С. 3–60.

Ледяев В.Г. [Власть: концептуальный анализ](#) // Политические исследования. 2000. № 1. С. 97–107.

Миллс Р. Властвующая элита. М.: Изд-во иностранной литературы, 1959. С. 25–31.

Ортега-и-Гассет Х. [Восстание масс](#). М.: АСТ, Ермак, 2003.

Паппе Я.Ш. [Олигархи](#). М.: ГУ–ВШЭ, 2000. С. 17–39.

Радаев В.В., Шкаратан О.И. [Социальная стратификация](#). М.: Аспект Пресс, 1996. Гл. 5. С. 166–183.

Bottomore T. *Elites and Society*. Harmondsworth: Penguin Books, 1977.

Dahl R.A. [A Critique of the Ruling Elite Model](#) // *American Political Science Review*. 1958. Vol. 52. No. 2. P. 463–469.

Davis G.F., Greve H.R. [Corporate Elite Networks and Governance Changes in the 1980s](#) // *American Journal of Sociology*. 1997. Vol. 103. No. 1. P. 1–37.

Lachmann R. [Class Formation without Class Struggle](#). An Elite Conflict Theory of the Transition to Capitalism // *American Sociological Review*. 1990. Vol. 55. No. 3. P. 398–414.

Pareto V. *Elites and Their Circulation* // C.S. Heller (ed.) *Structured Social Inequality*. N.Y.: Macmillan, 1969. P. 34–39.

Shlapentokh V., Vanderpool C. [Introduction](#) // *New Elite in Post-Communist Eastern Europe* / Ed. by V. Shlapentokh, C. Vanderpool, B. Doktorov. Collage Station: Texas A&M University Press, 1999. P. 3–26.

Walder A.G., Li B., Treiman D.J. [Politics and Life Chances in a State Socialist Regime: Dual Career Paths into the Urban Chinese Elite, 1949 to 1996](#) // *American Sociological Review*. 2000. Vol. 65. No. 2. P. 191–209.

Тема 11. Средние классы

- Эволюция концепций среднего класса. Мелкая буржуазия, сервис класс, новый средний класс, традиционный средний класс. Способы выделения среднего класса.
- Функции среднего класса. Модель общества среднего класса. Дебаты о среднем классе. Критика концепций среднего класса.
- Российские исследования среднего класса. Идеологические и академические дискуссии.
- Социальные и экономические стратегии среднего класса. Концентрация признаков как способ выделения средних классов.

Основная литература

Радаев В.В. [Социально-профессиональный средний класс](#) // Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / Под ред. Т.М. Малевой. М.: Гендальф, 2003. С. 86–144.

Archer M., Blau J.R. [Class Formation in Nineteenth-Century America](#): The Case of the Middle Class // Annual Review of Sociology. 1993. Vol. 19. No. 1. P. 17–41.

Butler T. The Debate over the Middle Classes // Social Change and the Middle Classes / Ed. by T. Butler, M. Savage. L.: UCL Press, 1995. P. 26–36.

Дополнительная литература

Авраамова Е.М. [Субъективный средний класс](#) // Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / Под ред. Т.М. Малевой. М.: Гендальф, 2003. С. 145–190.

Дилигенский Г.Г. Люди среднего класса. М.: ФОМ, 2002. [Введение](#).

Заславская Т.И., Громова Р.Г. [К вопросу о «среднем классе» в российском обществе](#) // Мир России. 1998. № 4. С. 3–22.

Овчарова Л.Н. [Средний класс по признаку материальной обеспеченности](#) // Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / Под ред. Т.М. Малевой. М.: Гендальф, 2003. С. 32–85.

Оппенгеймер П. [Политическая роль среднего класса](#) // Средний класс в России: проблемы и перспективы. М.: ИЭПП, 1998. С. 87–92.

Радаев В.В. [О социологическом и идеологическом понимании среднего класса](#) // Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / Под ред. Т.М. Малевой. М.: Гендальф, 2003. С. 14–28.

Средний класс в России: количественные и качественные оценки. М.: ТЕИС, 2000. С. 9–50.

Are the Middle Classes Social Classes? // Property, Bureaucracy and Culture: Middle Class Formation in Contemporary Britain / Savage M. et al. L.: Routledge, 1992. P. 1–19.

Lockwood D. The Blackcoated Worker. A Study in Class Consciousness. L.: Allen & Unwin, 1958. P. 217–262.

Mills C.W. White Collar: The American Middle Classes. N.Y.: Galaxy Book, 1956. P. 3–33, 63–76.

Balzer H.D. Conclusion: The Missing Middle Class // [Russia's Missing Middle Class: The Professions in Russian History](#) / Ed. by H.D. Balzer. Armonk, NY: M.E. Sharpe, 1996. P. 293–320.

Wright E.O. [Rethinking the Concept of Class Structure](#) // The Debate on Classes / Ed. by E.O. Wright. L.: Verso, 1990. P. 323–348.

Тема 12. Нижние социальные слои

- *Рабочий класс.* Основные подходы к изучению рабочего класса. Марксизм и рабочий класс. Критика марксистской модели рабочего класса. Деиндустриализация и исчезновение пролетариата. «Обуржуазивание» рабочего класса. Угрозы пролетаризации «низших средних» классов.
- *Бедные.* Подходы к определению бедности. Способы измерения бедности. Культура бедности. Мифы о бедности.
- *Андеркласс.* Исследования социальной эксклюзии. Безработица, этничность и другие факторы формирования андеркласса. Способы измерения социальной эксклюзии. Form-of-capital model.

Основная литература

Моррис Л. [Понятие underclass'a](#) // Экономическая социология. 2000. Т. 1. № 1. С. 67–91.

Savage M., Miles A. [Remarking of the British Working Class. 1840–1940](#). L.; N.Y.: Routledge, 1994. P. 1–20.

Овчарова Л.Н., Прокофьева Л.М. Альтернативные подходы к определению бедности // Куда идет Россия: трансформация социальной сферы и социальная политика. М.: Аспект Пресс, 1998. С. 209–218.

Дополнительная литература

Абрахамсон П. [Социальная эксклюзия и бедность](#) // Общественные науки и современность. 2001. № 2. С. 158–166.

Александрова А.Л., Овчарова Л.Н., Шишкин С.В. [Бедность и льготы: мифы и реальность](#) / Народная Ассамблея, Независимый институт социальной политики, Фонд «Институт экономики города». М.: ИИФ «СПРОС», КонфОП, 2003.

Бедность: альтернативные подходы к определению и измерению. М.: Московский центр Карнеги, 1998. С. 15–20.

Овчарова Л.Н. [Бедность в России](#) // Мир России. 2001. № 1.

Тихонова Н.Е. [Феномен социальной эксклюзии в условиях России](#) // Мир России. 2003. № 1. С. 36–84.

Barry B. Social Exclusion, Social Isolation, and the Distribution of Income // Understanding Social Exclusion / Ed. by P. Aqulnik et al. Oxford: Oxford University Press, 2002. Introduction.

Buckingham A. [Is there an underclass in Britain?](#) // British Journal of Sociology. 1999. Vol. 50. No. 1. С. 49–75.

Burchardt T., Le Grand G., Piachaud D. Degrees of Exclusion: Developing a Dynamic, Multidimensional Measure // Understanding Social Exclusion. P. 30–43.

Corcoran M. [Rags to Rags: Poverty and Mobility in the United States](#) // Annual Review of Sociology. 1995. Vol. 21. P. 237–267.

Dahrendorf R. Class and Class Conflict in Industrial Society. Stanford, CA: Stanford University Press, 1959. P. 48–51.

Marshall G., Roberts S., Burgoyne C. [Social Class and Underclass in Britain and the USA](#) // British Journal of Sociology. 1996. Vol. 47. No. 1. P. 22–44.

Piachaud D. [Capital and the Determinants of Poverty and Social Exclusion](#). L.: LSE, CASE WP, 2003.

Townsend P. Poverty in the United Kingdom: A Survey of Household Resources and Standards of Living. Allen Lane: Penguin Books, 1979. Chapters 1, 2.

Wilson W.J. The Truly Disadvantaged: The Inner City, the Underclass, and Public Policy // Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective / Ed. by D. Grusky. Boulder, Colo.: Westview Press, 1994. P. 560–567.

Тема 13. Политическое пространство и классовобразование

- Традиционное голосование. Индекс Алфорда и его динамика. Изменения в электоральном и политическом поведении после Второй мировой войны.
- Политические позиции. Политический капитал. Политическое господство. Catch-all-parties. «Партии власти». Партийные и классовые идеологии.
- Сравнительный анализ «классового голосования». Конструирование политического пространства.
- Политические установки. Классика жанра: исследование «Литерэри Дайджест». Российская специфика электорального выбора. Политический выбор среднего класса и его конструирование.

Основная литература

Эванс Дж., Уайтфилд С. Социально-классовый фактор политического поведения россиян // Социологические исследования. 2000. № 2. С. 39–51.

Manza J., Hout M., Brooks C. [Class Voting in Capitalist Democracies Since World War II: Dealignment, Realignment, or Trendless Fluctuation?](#) // Annual Review of Sociology. 1995. Vol. 21. P. 137–162.

Дополнительная литература

Бурдые П. [Политические позиции и культурный капитал](#) / Бурдые П. Социология политики: Пер. с фр., сост., общ. ред. и предисл. Н.А. Шматко / М.: Socio-Logos, 1993. С. 99–158.

Ваньков В.А. [Поселенческая структура в электоральном поведении \(По материалам парламентских выборов в России\)](#) // Политические исследования. 2003. № 6. С. 88–103.

Гельман В.Я. [Постсоветские политические трансформации: наброски к теории](#) // Политические исследования. 2001. № 1. С. 15–29.

Голосов Г.В., Лихтенштейн А.В. [«Партии власти» и российский институциональный дизайн: теоретический анализ](#) // Политические исследования. 2001. № 1. С. 6–14.

Колосов В.А., Бородулина Н.А. [Электоральные предпочтения избирателей крупных городов России: типы и устойчивость](#) // Политические исследования. 2004. № 5. С. 70–79.

[Третий электоральный цикл в России. Круглый стол](#) // Политические исследования. 2004. № 1. С. 6–73.

Alford R.R. [A Suggested Index of the Association of Social Class and Voting](#) // Public Opinion Quarterly. 1962. Vol. 26. No. 3. P. 417–425.

Brooks C., Manza J. [The Social and Ideological Bases of Middle-Class Political Realignment in the United States, 1972 to 1992](#) // American Sociological Review. 1997. Vol. 62. No. 2. P. 191–208.

Clark T.N., Lipset S.M., Rempel M. The Declining Political Significance of Social Class // International Journal of Sociology. 1993. Vol. 8. No. 3. P. 293–316.

Evans G., Whitefield S. The Emergence of Class Politics and Class Voting in Post-communist Russia / The End of Class Politics? Class Voting in Comparative Context / Ed. by G. Evans. Oxford: Oxford University Press, 1999. P. 254–277.

Gerteis J. [Political Alignment and the American Middle Class, 1974–1994](#) // Sociological Forum. 1998. Vol. 13. No. 4. P. 639–666.

Heath A., Jowell R., Curtice J. How Britain Votes. Oxford: Pergamon Press, 1985. P. 28–43.

Тема 14. Дебаты о гибели классового анализа

- «Культурный сдвиг» к «постматериалистическим ценностям». Разрушение классовой системы социальной стратификации?
- Многомерность как теоретический принцип. Этничность, гендер и гражданство – системообразующие признаки социальной стратификации? Роль образования в системе стратификации постматериалистического общества.
- От классов как коллективов к индивидуализированным общностям. Перспективы классового анализа.
- Российская система социальной стратификации и российский стратификационный анализ.

Основная литература

Pakulski J., Waters M. [The Reshaping and Dissolution of Social Class in Advanced Society](#) // Theory and Society. 1996. Vol. 25. No. 5. P. 667–691.

Kazuo S. [The Modern Stratification System and Its Transformation](#) // International Journal of Sociology. 2000. Vol. 30. No. 1. P. 7–36.

Дополнительная литература

Бек У. [По ту сторону классов и слоев](#) // Бек У. Общество риска. На пути к другому модерну. М.: Прогресс-Традиция, 2000.

Инглхарт Р. [Постмодерн: меняющиеся ценности и изменяющиеся общества](#) // Политические исследования. 1997. № 4. С. 6–32.

Иноземцев В.Л. [Социальное неравенство как проблема становления постэкономического общества](#) // Политические исследования. 1999. № 5. С. 17–30.

Ионин Л.Г. Социология культуры: путь в новое тысячелетие. М.: Логос, 2000. Гл. 8. [Культура и социальная структура](#).

Clark T.N., Lipset S.M., Rempel M. The Declining Political Significance of Social Class // International Sociology. 1993. Vol. 8. No. 3. P. 293–316.

Matza J., Brooks C. [Does Class Analysis Still Have Anything to Contribute to the Study of Politics? Comments](#) // Theory and Society. 1996. Vol. 25. No. 5. P. 717–724.

Pakulski J. [Foundations of a Post-Class Analysis](#) // Approaches to Class Analysis / Ed. by E.O. Wright. Cambridge: Cambridge University Press, 2004 (forthcoming). Ch. 6.

Pakulski J. The Dying of Class or of Marxist Class Theory? / Conflict About Class. Debating Inequality in Late Industrialism / Ed. by D.J. Lee, B.S. Turner. L.; N.Y.: Longman, 1996. P. 60–70.

Pakulski J., Waters M. [Misreading Status as Class: A Reply to Our Critics](#) // Theory and Society. 1996. Vol. 25. No. 5. P. 731–736.

Pahl R. Is the Emperor Naked? // Conflict About Classes: Debating Inequality in Late Industrialism / Ed. by J.L. David, B.S. Turner. L., N.Y.: Longman, 1996. P. 89–97.

Szelenyi S., Olvera J. [The Declining Significance of Class: Does Gender Complicate the Story? Comments](#) // Theory and Society. 1996. Vol. 25. No. 5. P. 725–730.

Wright E.O. [The Continuing Relevance of Class Analysis. Comments](#) // Theory and Society. 1996. Vol. 25. No. 5. P. 693–716.

ЗАДАНИЯ К СЕМИНАРАМ

Тема 1. О предмете стратификационного анализа

1. На основе нижеследующих текстов описать логику стратификационного анализа.

Вебер М. [Основные понятия стратификации](#) // Социологические исследования. 1994. № 5. С. 147–156.

Тернер Б. [Статус](#) // Теории социального неравенства в западной социологии. Хрестоматия / Под ред. В.И. Ильина. Сыктывкар: Сыктывкарский гос. ун-т, 2000.

2. На основе нижеследующих текстов продемонстрировать специфику определения и операционализации основного объекта стратификационного анализа – социального класса.

Бурдые П. [Социальное пространство и генезис «классов»](#) // Социология политики / Пер. с фр., сост., общ. ред. и предисл. Н.А. Шматко. М.: Socio-Logos, 1993. С. 53–97.

Grusky D. [The Contours of Stratification](#) // Grusky D. (ed.). Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective. Oxford: Westview Press, 1994. P. 3–38.

Wright E.O. [Class](#) // Encyclopedia of Social Theory / Ed. by G. Ritzer. Sage: Sage Publications. 2003.

Тема 2. Формы капитала и типология стратификационных систем

1. На основе нижеследующих текстов выявить стратификационную специфику разных форм капитала.

Бурдые П. [Формы капитала](#) // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 5. С. 60–74.

Коулман Дж. [Капитал социальный и человеческий](#) // Общественные науки и современность. 2001. № 3. С. 122–139.

Lin N. [Theories of Capital](#) // Lin N. Social Capital: A Theory of Social Action and Structure. Cambridge: Cambridge University Press, 2001. P. 3–18.

2. Выявить, каким образом осуществляется операционализация экономического, человеческого и социального капиталов в стратификационных исследованиях на основе следующих текстов:

Радаев В.В. [Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация](#) // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 4. С. 20–32.

[Средние классы в России: экономические и социальные стратегии](#) / Под ред. Т.М. Малевой. М.: Гендальф, 2003. С. 109–121.

Тихонова Н.Е. [Социальный капитал как фактор неравенства](#) // Общественные науки и современность. 2004. № 4. С. 24–35.

Тема 3. Неомарксизм и классовый анализ

1. Показать специфику марксистского классового анализа на основе следующих текстов:

Wright E.O. [Foundations of a neo-Marxist Class Analysis](#) // Alternative Foundations of Class Analysis / Ed. by E.O. Wright. Cambridge: Cambridge University Press, 2004 (forthcoming). Ch. 1.

Zeitlin M. [Corporate Ownership and Control: The Large Corporation and the Capitalist Class](#) // American Journal of Sociology. 1974. Vol. 79. No. 5. P. 1073–1119.

2. Показать основные проблемы марксистского классового анализа на основе текстов:

Радаев В.В., Шкаратан О.И. [Социальная стратификация](#). М.: Аспект Пресс, 1996. Гл. 5. С. 105–121.

Dahrendorf R. Class and Class Conflict in Industrial Society. Stanford, CA: University Press, 1959. P. 36–71.

Тема 4. Функциональная школа стратификации

1. Каким образом теоретики функциональной школы стратификации обосновывали функциональную необходимость стратификации? Определить на основе текстов:

Дэвис К., Мур У. [Некоторые принципы стратификации](#) // Социальная стратификация. Вып. I / Под ред. С.А. Белановского. М.: ИНП РАН, 1992. С. 160–177.

Парсонс Т. [Аналитический подход к теории социальной стратификации](#) // Социальная стратификация. Вып. I / Под ред. С.А. Белановского. М.: ИНХП РАН, 1992. С. 114–137.

2. Объяснить, в чем состоит критика функциональной школы стратификации, на основе текстов:

Тьюмен М. [Некоторые принципы стратификации. Критический разбор](#) // Социальная стратификация. Вып. I / Под ред. С.А. Белановского. М.: ИНП РАН, 1992. С. 178–193.

Веселовский В. Некоторые замечания относительно функциональной теории стратификации // Социальная стратификация. Вып. I / Под ред. С.А. Белановского. М.: ИНП РАН, 1992. С. 207–221.

Тема 5. Неовеберизм: класс, статус и партия

1. Чем отличаются социальные классы и статусные группы? Определить на основе текстов:

Вебер М. Класс, статус и партия // Социальная стратификация. Вып. I / Под ред. С.А. Белановского. М.: ИНП РАН, 1992. С. 19–38.

Breen R. [Foundations of a neo-Weberian Class Analysis](#) // Alternative Foundations of Class Analysis / Ed. by E.O. Wright. Cambridge: Cambridge University Press, 2004 (forthcoming). Ch. 2.

2. Как определяется и осуществляется стратегия социального исключения? Выявить на основе текста:

Parkin F. [Marxism and Class Theory: A Bourgeois Critique](#) // Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective / Ed. by D.V. Grusky. Boulder, San Francisco, Oxford: Westview Press, 1994. P. 141–153.

Тема 6. Государство и социальная стратификация

1. Выявить, каким образом государство может участвовать в конституировании иерархии неравенства на основе текстов:

Ильин В.И. [Государство и социальная стратификация советского и постсоветского обществ. 1917–1996 гг. Опыт конструктивистско-структуралистского анализа](#). Сыктывкар: Сыктывкарский гос. ун-т, Институт социологии РАН, 1996. Гл. 2. С. 37–82.

Marshall T. Citizenship and Social Class // Bottomore T., Marshall T.H. Citizenship and Social Class. L.: Pluto Press, 1992. P. 3–49.

2. Сравнить стратификационные процессы в китайском и восточноевропейских обществах на основе текстов:

Szelenyi I., Kostello E. [Outline of a New Institutional Theory of Inequality](#): The Case of Socialist and Postcommunist Eastern Europe // The New Institutionalism in Sociology / Ed. by V. Nee, M.C. Brinton. Stanford, CA: Stanford University Press, 2001. P. 305–326.

Zhou X., Tuma N.B., Moen P. [Stratification Dynamics under State Socialism: The Case of Urban China, 1949–1993](#) // Social Forces. 1996. Vol. 74. No. 3. P. 759–796.

Тема 7. Этносоциальная стратификация

1. Каким образом в стратификационных исследованиях осуществляется ранжирование этнических групп? Определить на основе текстов:

Rex J. [Race, Ethnicity and Class in Different Political and Intellectual Conjunctures](#) // Ethnicity and Economy: Race and Class Revisited / Ed. by S. Fenton, H. Bradley. N.Y.: Palgrave Macmillan, 2002. P. 31–41.

Ильин В.И. Этнос как результат социального конструирования // Завьялов Б.М., Гончаров И.А., Ильин В.И., Семенов В.А. Человек и этнос: философия, социология, этнология: Учебное пособие. Сыктывкар, 1998. С. 35–62.

2. Сравните способы конструирования этносоциальной иерархии в советском и современном российском обществах на основе текстов:

Ильин В.И. [Государство и социальная стратификация советского и постсоветского обществ. 1917–1996 гг.: Опыт конструктивистско-структуралистского анализа](#). Сыктывкар: Сыктывкарский гос. ун-т, Институт социологии РАН, 1996. С. 274–333.

Социальное неравенство этнических групп: представления и реальность / Под ред. Л.М. Дробижевой. М.: Academia, 2002. С. 61–104.

Тема 8. Гендерное неравенство

1. В чем состоит логика конституирования гендерной иерархии? Выявить на основе текста:

Wermuth L., Monges M.M. [Gender Stratification](#) // *Frontiers: A Journal of Womens Studies*. 2002. Vol. 23. No. 1. P. 1–22.

2. Как решается проблема гендерного неравенства при конструировании классовых схем? Выявить на основе текста:

Erikson R., Goldthorpe J.H. [Individual or Family? Results from Two Approaches to Class Assignment](#) // *Acta Sociologica*. 1992. Vol. 35. No. 2. P. 95–105.

Wright E.O. [Class and Gender](#) / Wright E.O. *Class Counts*. Cambridge: Cambridge University Press, 2000. P. 113–182.

Тема 9. Социальный класс и потребление

1. Каким образом связаны между собой феномены потребления и социального неравенства? Охарактеризовать на основе текста:

Rosenbaum E.F. [Against Naive Materialism: Culture, Consumption and the Causes of Inequality](#) // *Cambridge Journal of Economics*. 1999. Vol. 23. No. 3. P. 317–336.

2. Как различаются потребительские практики в разных социальных классах? Показать различия на основе текста:

Рощина Я.М. [Стиль жизни](#) // *Средние классы в России: экономические и социальные стратегии* / Под ред. Т.М. Малевой. М.: Гендальф, 2003. С. 351–380.

Тема 10. Элиты

1. Как осуществляется конвертация капиталов в элитных группах. Показать на основе текстов:

Szelenyi I., Kostello E. [Outline of an Institutional Theory of Inequality: The Case of Socialist and Postcommunist Eastern Europe](#) // *New Institutionalism in Sociology* / Ed. by V. Nee, M.C. Brinton. Stanford: Stanford University Press, 2001. P. 305–326.

Walder A. G. Li B., Treiman D.J. [Politics and Life Chances in a State Socialist Regime: Dual Career Paths into the Urban Chinese Elite, 1949 to 1996](#) // *American Sociological Review*. 2000. Vol. 65. No. 2. P. 191–209.

2. Показать структуру, генезис и способы воспроизводства российских элитных групп на основе текста:

Крыштановская О.В. [Бизнес-элита и олигархи: итоги десятилетия](#) // *Мир России*. 2002. № 4. С. 3–60.

Тема 11. Средние классы

1. Как осуществляется выделение средних классов в стратификационных исследованиях? Продемонстрировать на основе текстов:

Авраамова Е.М. [Субъективный средний класс](#) // Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / Под ред. Т.М. Малевой. М.: Гендальф, 2003. С. 145–190.

Радаев В.В. [Социально-профессиональный средний класс](#) // Там же. С. 86–144.

Овчарова Л.Н. [Средний класс по признаку материальной обеспеченности](#) // Там же. С. 32–85.

2. Какие проблемы возникают у исследователей при анализе проблемы средних классов? Выявить на основе текстов:

Butler T. The Debate over the Middle Classes // Social Change and the Middle Classes / Ed. by T. Butler, M. Savage. L.: UCL Press, 1995. P. 26–36.

Are the Middle Classes Social Classes? // Property, Bureaucracy and Culture: Middle Class Formation in Contemporary Britain / Savage M. et al. L.: Routledge, 1992. P. 1–19.

Тема 12. Нижние социальные слои

1. Описать наиболее известные способы определения и измерения бедности на основе следующих текстов:

Овчарова Л.Н., Прокофьева Л.М. Альтернативные подходы к определению бедности // Куда идет Россия: трансформация социальной сферы и социальная политика. М.: Аспект Пресс, 1998. С. 209–218.

Александрова А.Л., Овчарова Л.Н., Шишкин С.В. [Бедность и льготы: мифы и реальность](#) / Народная Ассамблея, Независимый институт социальной политики, Фонд «Институт экономики города». М.: ИИФ «СПРОС», КонфОП, 2003.

2. Как в стратификационных исследованиях определяется понятие «социальной эксклюзии» и как выделяются группы социально исключенных? Описать на основе текстов:

Абрахамсон П. [Социальная эксклюзия и бедность](#) // Общественные науки и современность. 2001. № 2. С. 158–166.

Тихонова Н.Е. [Феномен социальной эксклюзии в условиях России](#) // Мир России. 2003. № 1. С. 36–84.

Piachaud D. [Capital and the Determinants of Poverty and Social Exclusion](#). L.: LSE, CASE WP, 2003.

Тема 13. Политическое пространство и классовобразование

1. Как в стратификационных исследованиях определяется классовое голосование и как оно измеряется? Показать на основе текстов:

Эванс Дж., Уайтфилд С. Социально-классовый фактор политического поведения россиян // Социологические исследования. 2000. № 2. С. 39–51.

Heath A., Jowell R., Curtice J. How Britain Votes. Oxford: Pergamon Press, 1985. P. 28–43.

2. Описать стратификационную специфику электорального поведения в современной России на основе текстов:

Ваньков В.А. [Поселенческая структура в электоральном поведении \(По материалам парламентских выборов в России\)](#) // Политические исследования. 2003. № 6. С. 88–103.

Колосов В.А., Бородулина Н.А. [Электоральные предпочтения избирателей крупных городов России: типы и устойчивость](#) // Политические исследования. 2004. № 5. С. 70–79.

[Третий электоральный цикл в России. Круглый стол](#) // Политические исследования. 2004. № 1. С. 6–73.

Тема 14. Дебаты о гибели классового анализа

1. Какие аргументы были выдвинуты сторонниками тезиса о «гибели классового анализа»? Выявить на основе текстов:

Pakulski J. [Foundations of a Post-Class Analysis](#) // Approaches to Class Analysis / Ed. by E.O. Wright. Cambridge: Cambridge University Press, 2004. Ch. 6.

Pakulski J., Waters M. [Misreading Status as Class: A Reply to Our Critics](#) // Theory and Society. 1996. Vol. 25. No. 5. P. 731–736.

2. Какие аргументы могут быть предложены социальными аналитиками для «возвращения» социальному классу статуса центральной категории стратификационного анализа? Выявить на основе текстов:

Kazuo S. [The Modern Stratification System and Its Transformation](#) // International Journal of Sociology. 2000. Vol. 30. No. 1. P. 7–36.

Wright E.O. [The Continuing Relevance of Class Analysis. Comments](#) // Theory and Society. 1996. Vol. 25. No. 5. P. 693–716.

ПЕРЕЧЕНЬ ПРИМЕРНЫХ КОНТРОЛЬНЫХ ВОПРОСОВ

Тема 1. О предмете стратификационного анализа

1. В чем состоит предмет стратификационного анализа?
2. Опишите основные характеристики аскриптивного и достигаемого статусов. В чем заключаются основные отличия между этими двумя видами статусов?
3. В чем состоят преимущества и недостатки многокритериального подхода?
4. Назовите примеры реальных и статистических групп. Могут ли статистические группы совпадать с реальными группами?
5. Почему исследователь в ходе конструирования классовых схем оказывает воздействие на процесс конструирования самой реальности? Как это соотносится с известным тезисом о желательности ценностной нейтральности исследователя?
6. Каким образом группа конструирует свои границы? Какие индикаторы можно использовать для измерения этих границ?
7. Чем стратификационные ресурсы отличаются от привилегий?
8. Опишите способы комбинации критериев социальной стратификации. Как конструируются многомерные индексы социального ранга?
9. В чем состоят ключевые различия между сословиями и кастами, а также между социальными классами и рабством?
10. Элементы каких стратификационных систем могут быть обнаружены в современной российской иерархии неравенства?

Тема 2. Формы капитала и типология стратификационных систем

1. Дайте определение понятия «капитал». В чем состоят отличия экономического и социологического подходов к определению капитала?
2. Свойства капитала: ограниченность, накапливаемость, ликвидность и др.
3. Чем инкорпорированное, институционализированное и объективированное состояния капиталов отличаются друг друга?
4. Как осуществляется конвертация капиталов?
5. Опишите все известные вам формы капитала и способы воспроизводства соответствующих этим формам капитала типов стратификационных систем.
6. Чем отличаются ресурсный и исторический подходы к выделению типов стратификационных систем?
7. Чем отличаются формы обмена в разных стратификационных системах, выделенных согласно логике исторического подхода?
8. Какое отношение к стратификационным исследованиям имеет социальный капитал?
9. Как может быть операционализирован социальный капитал?
10. Опишите способы операционализации экономического капитала. Какие методические ограничения возникают у исследователей при измерении экономического капитала?

Тема 3. Неомарксизм и классовый анализ

1. Чем отличаются стратификационные процессы в доиндустриальном, индустриальном и постиндустриальном обществах?
2. Формационный подход к определению неравных социальных групп. Достоинства и недостатки.
3. Чем, согласно К. Марксу, «класс в себе» отличается от «класса для себя»?
4. Поясните суждение: «История всех до сих пор существовавших обществ была историей борьбы классов».
5. В чем состоит критика подхода К. Маркса?
6. В чем заключается смысл тезиса о деквалификации Х. Бравермана?
7. Идеологические, экономические и политические основания социального класса в марксистском построении.
8. Противоречивые классовые позиции. Какие социально-профессиональные группы репрезентируют эти позиции?
9. Почему в стратификационных исследованиях определения классов играют особо значимую роль? Какие способы определения класса существуют?
10. Опишите подход неомарксизма (в трактовке Э.О. Райта) к определению программы классового анализа.

Тема 4. Функциональная школа стратификации

1. В чем заключаются основные принципы функционального стратификационного анализа?
2. В чем состоит критика функциональной школы стратификации?
3. Как в исследовании Уорнера осуществлялось конструирование индекса статусных характеристик? В чем состоят недостатки этого индекса?
4. Как, согласно функциональному стратификационному анализу, конституируется иерархия неравенства? Почему профессия выбирается в качестве одного из важнейших статусных признаков?
5. Какие факты относительно стратификации населения обнаружил У.Л. Уорнер при исследовании Янки-Сити? Какие методы использовал Уорнер при изучении социального неравенства?
6. Каким образом, согласно функционализму, общества с неравной системой распределения благ и привилегий способствуют поддержанию стабильности?
7. Опишите результаты исследований социальной мобильности, выполненных с использованием методологии функциональной школы.
8. Опишите результаты исследования Уорнера и его способ классификации социально-профессиональных групп.
9. Почему Дэвис и Мур считали стратификацию общества функционально необходимой?
10. Почему функциональная школа стратификации была особенно популярна в США, а не на европейском континенте?

Тема 5. Неовеберизм: класс, статус и партия

1. Почему, согласно М. Веберу, классы по сравнению со статусными группами являются более аморфными социальными образованиями?
2. Чем отличается веберовская и марксистская трактовки социального класса?
3. В чем состоит критика веберовской теории стратификации?
4. Какие факторы, по мнению представителей наффилдской школы, препятствуют включению представителей рабочей аристократии в средний класс?
5. Поясните тезис Р. Дарендорфа, согласно которому в середине XX в. произошла институционализация классового конфликта?
6. Какие социальные изменения способствовали процессу институционализации классового конфликта?
7. Рыночные, статусные и классовые позиции. Схемы операционализации.
8. Опишите концепцию социального исключения Ф. Паркина. Какие стратегии, согласно Паркину, могут использоваться негативно привилегированными группами?
9. В чем заключается специфика концепции Дж. Голдторпа? Почему Голдторп в качестве системообразующего признака социальной стратификации выбирает профессию?
10. Классовый анализ как исследовательская программа (неовеберизмский подход).

Тема 6. Государство и социальная стратификация

1. Опишите роль государства (на примере России) в конструировании классовых границ?
2. В чем заключается специфика государственной власти? В чем заключается стратифицирующая роль государства?
3. В чем состоит специфика этакратической концепции классового образования? Какой ресурс является основным в этакратическом обществе?
4. Опишите модель государства как корпоративного актора.
5. Дайте определение групп интересов. Чем группы интересов отличаются от партий?
6. Опишите основные черты авторитарной модели государственного устройства. Можно ли сказать, что в современной России наблюдаются признаки авторитаризма?
7. В чем состоят особенности тоталитарного государственного устройства?
8. Какие механизмы давления могут применяться негативно привилегированными группами для повышения гражданского статуса и классовой позиции?
9. Какова роль государства всеобщего благоденствия в трансформации стратификационной иерархии?
10. Опишите группы неравных граждан в современном российском обществе. В чем состоит специфика их классовой позиции?

Тема 7. Этносоциальная стратификация

1. Что такое «новая этничность»? Для каких целей было введено это понятие?
2. В чем состоят отличия между объективистским и субъективистским подходами к изучению этнического неравенства?
3. В чем состояла специфика подхода П. ван ден Берга?

4. Дайте определение этничности, предложенное А. Коэном. На примере какой социальной группы он демонстрирует специфику этничности?
5. По каким основаниям осуществляется этносоциальная стратификация населения?
6. Как осуществляется конструирование границ этнической группы? Опишите процессы создания, смещения и диссонанса границ этнической группы.
7. Каким образом этническая культура может влиять на социальный статус и классовое положение в обществе?
8. Как определяются этнические меньшинства? В чем заключается специфика их социального статуса?
9. В чем состоит связь между этничностью и языком? Каким образом язык способствует конституированию границ этнической группы?
10. По каким каналам осуществляется мобильность этнических групп?
11. Какие изменения произошли за последние десятилетия, позволившие нивелировать (в относительном выражении) этносоциальное неравенство?
12. Почему некоторые исследователи отождествляют понятия этнических меньшинств и андеркласса?

Тема 8. Гендерное неравенство

1. Дайте определение социального пола (гендера). Чем социальный пол отличается от физического пола? Опишите основные компоненты половой идентичности.
2. В чем состоит специфика оплачиваемого и неоплачиваемого труда? Каков гендерный аспект этой проблемы?
3. Каким образом осуществляется законодательное регулирование полового разделения труда? Опишите систему санкций (позитивных и негативных) этой нормотворческой практики.
4. Каким образом культура воздействует на половое разделение труда?
5. В чем состоит особенность неовебериянского и неомарксистского подхода к гендерному неравенству?
6. Какие социальные институты способствуют воспроизводству гендерного неравенства?
7. Опишите систему распределения гендерных ролей в домохозяйстве. В чем проявляется неравенство статусов мужчин и женщин в домохозяйстве? Можно ли утверждать, что женщины в рамках домохозяйства имеют более низкий социальный статус?
8. Какие изменения произошли за последние десятилетия в оценке гендерной стратификации? Какова роль феминистской теории в этом процессе? Какова роль объективных социально-экономических изменений в этом процессе?
9. Какова связь между преступностью и гендерным статусом?
10. Какова роль такого фактора, как безопасность, в конструировании гендерных статусов?

Тема 9. Социальный класс и потребление

1. Опишите специфику потребления в традиционном и современном обществах. В чем состоят сходства и различия между этими двумя типами потребительского поведения?
2. Дайте определение коллективного потребления. Почему потребительские практики стали стратифицирующим фактором только в Новое время?
3. Чем «престижное потребление», согласно Т. Веблену, отличается от подставного потребления?
4. Как формируются потребительские группы и потребительские классы?
5. Какова роль статусных групп в стратификации населения по потребительским практикам?
6. Какова роль символов и знаков в стратификации населения?
7. Какова связь между символами, знаками, мифотворческими практиками и социальной стратификацией?
8. Почему в теориях «общества среднего класса», «общества потребления» высказывались суждения об исчезновении классового неравенства? Насколько были правомерны эти суждения?
9. Что такое габитус и символическая власть?
10. В чем заключается специфика потребительских классов в современном российском обществе? Совпадают ли потребительские и социальные классы?

Тема 10. Элиты

1. Опишите структурный подход к стратификации элит. Чем он отличается от меритократического подхода?
2. В чем заключается специфика власти элиты? Опишите основные формы власти.
3. В чем состоит смысл «железного закона олигархии»?
4. Как, согласно В. Парето, осуществляется циркуляция элит?
5. Что, по мнению Х. Ортеги-и-Гассета, произошло с массами в современном обществе? В чем состоит конфликт между массами и элитами?
6. Поясните суждение: «Позиция класса определяется ее местом в ключевых социальных институтах». Кто является автором данного суждения?
7. Является ли «новый класс» (М. Джилас, М. Восленский) классом в марксистском понимании данного термина?
8. Как формируются «группы вето» и как они влияют на механизм принятия решений? Какими ресурсами обладают «группы вето»?
9. Как формировались политические и экономические элиты в постсоветской России?
10. С какими проблемами сталкивается современная социология при исследовании элитных групп?
11. Опишите специфику институционального, сетевого и конструктивистского подходов к выделению элит. В чем состоят достоинства и недостатки этих подходов?

Тема 11. Средние классы

1. В чем специфика марксистского подхода к анализу средних классов?
2. Чем различаются старый и новый средний классы? Существует ли противоречие между указанными классами? Если да, то в чем оно проявляется?
3. Чем отличается среднее (третье) сословие от среднего класса?
4. Дайте определение сервис-класса. Опишите социальные изменения, способствовавшие возникновению сервис-класса на исторической арене.
5. Каким образом противоречивые классовые позиции были интегрированы Э.О. Райтом в классовую схему современного капиталистического общества?
6. В чем состоит принципиальная новация исследования Д. Локвуда, посвященного изучению клерков?
7. Почему концепция «общества среднего класса» была признана большинством социальных аналитиков как несостоявшаяся?
8. В чем специфика формирования среднего класса в современном российском обществе?
9. Опишите логику конструирования мифов о среднем классе на идеологическом и политическом уровнях.
10. Опишите алгоритм выделения среднего класса, который был применен в исследовании «Средний класс в России: экономические и социальные стратегии». Можно ли считать классовую схему, принятую в данном исследовании, новаторской? В чем заключаются новации этой схемы? Выявите веберовские и марксистские «корни» этой классовой схемы.

Тема 12. Нижние социальные слои

1. В чем состоят различия между марксистским и веберовским подходами к изучению рабочего класса?
2. Каким образом происходил процесс деиндустриализации? Как он влиял на процесс «исчезновения рабочего класса»?
3. В чем смысл концепции «обуржуазивания рабочего класса»? В каких эмпирических исследованиях был опровергнут тезис об обуржуазивании? Какие факты были обнаружены наффилдской группой в исследовании «Преуспевающий рабочий»?
4. В чем смысл концепции «пролетаризации среднего класса»? Как эта концепция связана с тезисом о деквалификации?
5. Опишите основные социологические подходы к изучению бедности. В чем состоят различия между абсолютной и относительной концепциями бедности?
6. По каким параметрам осуществляется измерение бедности? Какие способы измерения этого феномена Вы знаете?
7. Дайте определение «работающих бедных»? Являются ли эти социальные группы исключительно российским феноменом?
8. Что такое социальная эксклюзия? Как соотносится концепция эксклюзии и инклюзии с исследованиями бедности?
9. В чем состоят отличия между концепциями бедности и андеркласса?
10. Какова специфика российской бедности? Как измеряются нижние социальные группы в условиях неконсистентности статусов?

Тема 13. Политическое пространство и классовобразование

1. Что такое «классовое голосование» и чем оно отличается от обычного голосования во время выборов?
2. Что такое политический спектр? Как он связан со стратификационной иерархией?
3. Дайте определение термину «catch-all-parties». Чем последние отличается от так называемых классовых партий? Какие социальные и политические изменения лежат в основе возникновения феномена массовых партий?
4. Как конструируется индекс Алфорда и что он измеряет? В чем главное противоречие этого индекса?
5. Что такое политические установки? С какими проблемами исследователи сталкиваются при их измерении?
6. В чем состояла основная ошибка «Литэрэри Дайджест» при конструировании выборки избирателей?
7. В чем специфика электорального поведения в современном российском обществе?
8. Какие факты обнаружил Дж. Эванс исследуя специфику электорального и классового поведения в постсоветском российском обществе?
9. С какими проблемами сталкиваются социологи и политологи при исследовании так называемого классового голосования?
10. Как измеряется классовое голосование?

Тема 14. Дебаты о гибели классового анализа

1. Каким образом система ценностей влияет на стратификационную иерархию?
2. В чем заключается основная идея концепции постматериалистических ценностей?
3. Почему именно в начале 1990-х гг. целый ряд исследователей выдвинул тезис о конце классового анализа и гибели классов?
4. Какова роль новых форм социального расслоения в «гибели социальных классов»?
5. Насколько обоснованы рассуждения о гибели социальных классов?
6. Опишите неовеберианскую концепцию «классовый анализ как исследовательская программа». В чем ее специфика и отличие от традиционного классового анализа?
7. Почему исследователи периодически определяют состояние классового анализа как кризисное?
8. Что такое «доминирующий критерий стратификации»?
9. Как он связан с позицией монокритериального подхода?
10. Имеет ли смысл конструировать одномерные классовые и стратификационные схемы?

ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА РЕФЕРАТОВ И КУРСОВЫХ РАБОТ

1. Комбинация стратификационных систем в современной России.
2. Реальные и статистические группы: технология конструирования классовых схем.
3. Проблема измерения горизонтальной и вертикальной социальной мобильности.
4. Статусные рассогласования в современном российском обществе.
5. Марксистские модели классовой структуры в XIX и XX вв. (сравнительный анализ).
6. Рождение, взлет и конец классового анализа (анализ дискуссии).
7. Функциональный подход к социальной стратификации.
8. Институционализация классового конфликта (неовеберианский подход).
9. Структурализм и конструктивизм о «классах на бумаге».
10. Формирование структуры неравного гражданства в России (сравнительный анализ классовой структуры советского и постсоветского общества).
11. Мифы и реалии гендерного неравенства.
12. Конструирование этносоциального неравенства (постсоветские республики).
13. Потребительские практики и их роль в стратификационных процессах.
14. Какова связь между символами, знаками, мифотворческими практиками и социальной стратификацией.
15. Проблема определения границ, состава и численности элиты.
16. Элитные группы в современной России.
17. Конструирование мифов о среднем классе.
18. Многокритериальный подход к выделению средних классов.
19. Классовые, статусные и трудовые позиции среднего класса.
20. Традиционные и современные формы социальной эксклюзии.
21. Логика процесса поляризации по критерию «образование».
22. Бедность: сравнительный анализ подходов к измерению.
23. Что лежит в основе классовой идеологии пролетариата и классовой идеологии среднего класса.
24. Проблема измерения классового голосования в социологических исследованиях.
25. Как осуществляется накопление и конвертация капиталов.

ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ К ЭКЗАМЕНУ ПО КУРСУ

1. В чем состоят ключевые различия между сословиями и кастами, а также между социальными классами и статусными группами?
2. В чем состоят преимущества и недостатки многокритериального подхода?
3. Почему исследователь в ходе конструирования классовых схем оказывает воздействие на процесс конструирования самой реальности?
4. Каким образом группа конструирует свои границы? Какие индикаторы можно использовать для измерения этих границ?
5. Поясните суждение: «История всех до сих пор существовавших обществ была историей борьбы классов».
6. Чем различаются веберовская и марксова трактовки социального класса?
7. Поясните тезис Р. Дарендорфа, согласно которому в середине XX в. произошла институционализация классового конфликта. Какие социальные изменения способствовали этому процессу?
8. Опишите подход К. Дэвиса и У. Мура к стратификации населения.
9. В чем состоит смысл тезиса Х. Бравермана о деквалификации?
10. Какой вид ресурса является доминирующим в постиндустриальном обществе?
11. В чем заключается специфика меритократической концепции?
12. Опишите роль государства (на примере России) в конструировании классовых границ.
13. В чем состоит связь между социальным классом и гражданством?
14. В чем состоят различия между примордиалистским и субъективистским подходами к изучению этнического неравенства?
15. Какие изменения произошли за последние десятилетия, позволившие нивелировать (в относительном выражении) этносоциальное неравенство?
16. В чем состоит специфика оплачиваемого и неоплачиваемого труда? Каков гендерный аспект этой проблемы?
17. В чем состоят особенности неовеберианского и неомарксистского подхода к гендерному неравенству?
18. Чем «престижное потребление», согласно Т. Веблену, отличается от подставного потребления?
19. Как формируются потребительские группы и потребительские классы?
20. Опишите структурный подход к стратификации элит. Чем он отличается от меритократического подхода?
21. Как формируются «группы вето» и как они влияют на механизм принятия решений? Какими ресурсами обладают «группы вето»?
22. Чем различаются старый и новый средний классы? Существует ли противоречие между указанными классами? Если «да», то в чем оно проявляется?
23. Опишите логику конструирования мифов о среднем классе на идеологическом и политическом уровнях.
24. В чем смысл концепции «обуржуазивания рабочего класса»?

25. В чем смысл концепции «пролетаризации среднего класса»? Как эта концепция связана с тезисом о декавалификации?
26. По каким параметрам осуществляется измерение бедности?
27. Опишите логику процесса поляризации современного общества по критерию «образование».
28. Как измеряется классовое голосование?
29. Как осуществляются накопление и конвертация капиталов?
30. Опишите концепцию «классовый анализ как исследовательская программа». В чем ее специфика и отличие от традиционного классового анализа?
31. Культура как стратифицирующий фактор.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЧАСОВ КУРСА ПО ТЕМАМ И ВИДАМ РАБОТ

Наименование тем и разделов	Всего (часов)	Аудиторные занятия (часов)		Самостоятельная работа
		в том числе		
		лекции	семинары	
О предмете стратификационного анализа	9	2	2	5
Формы капитала и типология стратификационных систем	9	2	2	5
Неомарксизм и классовый анализ	9	2	2	5
Функциональная школа стратификации	9	2	2	5
Неовеберизм: класс, статус и партия	9	2	2	5
Государство и социальная стратификация	9	2	2	5
Этносоциальная стратификация	9	2	2	5
Гендерное неравенство	9	2	2	5
Социальный класс и потребление	9	2	2	5
Элиты	9	2	2	5
Средние классы	9	2	2	5
Низшие социальные слои	9	2	2	5
Политическое пространство и классовое образование	9	2	2	5
Дебаты о гибели классового анализа	9	2	2	5
Эссе	20	0	0	20
Экзамен	16	0	0	16
ИТОГО	162	28	28	106

Конференции

«ВЕЛИКАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ» КАРЛА ПОЛАНЬИ – 60 ЛЕТ СПУСТЯ

21 октября 2004 г. в ГУ–ВШЭ прошел однодневный всероссийский научный симпозиум «60-летие “Великой трансформации” Карла Поланьи». Симпозиум был организован Департаментом экономической теории ГУ–ВШЭ, руководитель – д.э.н., профессор Р.М. Нуреев. Дата симпозиума приурочена к 118-летию со дня рождения знаменитого ученого. Это научное мероприятие вызвало сильный резонанс – в нем приняли участие более 50 ученых из 8 городов и 15 научных организаций России.

Работа симпозиума была организована в виде последовательных сессий – обсуждалось значение идей Поланьи для институциональной теории, для понимания путей развития России, а также место работ Карла Поланьи в интеллектуальной истории XX в. Эти же проблемы были в центре внимания участников Интернет-конференции «60-летие выхода в свет “Великой трансформации” Карла Поланьи: уроки для России», организованной в рамках Федерального образовательного портала по экономике, социологии, менеджменту (<http://ecsocman.edu.ru>) с 1 октября по 30 ноября 2004 г.

Большинство докладчиков и участников прений сошлись во мнении, что идеи Поланьи (и вообще экономическая антропология) представляют собой своего рода «противоядие» от засилья известного рода «экономического империализма». Речь идет о популярном среди современных экономистов стремлении видеть везде и всюду один только рынок («брачный рынок», «коррупционный рынок» и т.д.), который якобы и есть наиболее естественная форма человеческих взаимоотношений. На самом деле, как справедливо подчеркивал Поланьи, в исторической перспективе отношения реципрокности (дарообмена) и редистрибуции (централизованного перераспределения) куда более естественны. Более того, само рождение рыночной системы хозяйства, этой «дьявольской мельницы», является, по Поланьи, результатом не столько спонтанной эволюции, сколько сознательного институционального строительства сторонников либеральной доктрины в духе Адама Смита. Этой идее были посвящены доклады и выступления большинства участников симпозиума – Р.М. Нуреева, О.И. Ананьина, В.В. Радаева и других. Таким образом, идеи Поланьи нашли в России благодатную почву.

Впрочем, на симпозиуме раздавались и голоса критики. Наиболее яркое впечатление произвело выступление Р.И. Капелюшникова. По его мнению, Поланьи проявил в отношении рынка гиперкритицизм, утрированно подчеркнув роль рынка как стимулятора корыстных страстей и оставив в стороне роль рынка как механизма стимулирования инноваций. Более того, сама типология реципрокность – редистрибуция – рынок показала критику не вполне корректной, поскольку исключает альтруизм как одну из форм взаимоотношений между людьми.

ПРОГРАММА НАУЧНОГО СИМПОЗИУМА
«60-летие “Великой Трансформации” Карла Полаanyi»
Москва, 21 октября 2004 г., ГУ–ВШЭ

СЕКЦИЯ 1. Полаanyi и институциональная теория (руководитель секции – д.э.н., профессор Нуреев Р.М., координатор – к.э.н., доцент Калмычкова Е.Н.)

Доклады

- Радаев В.В., д.э.н., профессор, первый проректор, зав. кафедрой экономической социологии ГУ–ВШЭ: *«Проблема “экономического” в трудах К. Полаanyi»*
- Нуреев Р.М., д.э.н., профессор, заведующий кафедрой институциональной экономики ГУ–ВШЭ, руководитель департамента экономической теории: *«Карл Полаanyi: критика экономического детерминизма»*
- Цирель С.В., д.т.н., Межотраслевой научный центр (СПб.): *«Нерыночная свобода Карла Полаanyi»*
- Ляско А.К., к.э.н., доцент кафедры институциональной экономики ГУ–ВШЭ: *«Роль мягких экономических институтов у К. Полаanyi и проблема доверия в социально-экономических обменах»*

Выступления

- Серегина С.Ф., д.э.н., профессор кафедры экономической теории ГУ–ВШЭ
- Соколова М.Е., к.ф.н., Институт США и Канады

СЕКЦИЯ 2. Полаanyi в интеллектуальной истории XX века (руководитель секции – д.ф.н., профессор Сидорина Т.Ю., координатор – к.с.н., Творогова С.В.)

Доклады

- Сидорина Т.Ю., д.ф.н., профессор кафедры социально-экономических систем и социальной политики ГУ–ВШЭ: *«“Великая трансформация” К. Полаanyi как история развития социальной политики XIX в.»*
- Розинская Н.А., к.э.н., старший преподаватель кафедры экономической методологии и истории ГУ–ВШЭ: *«Жизнь К. Полаanyi и судьба его идей»*
- Нелин Д.В., к.и.н., Челябинский институт (филиал) Российского государственного торгово-экономического университета: *«Экономическая роль отношений реципрокности»*

Выступления

- Капелюшников Р.И., д.э.н., ГУ–ВШЭ
- Кирдина С.Г., д.с.н., ведущий научный сотрудник ИЭ РАН
- Зотов В.В., к.э.н., ЦЭМИ
- Лапкии В.В., к.х.н., с.н.с. ИМЭМО РАН

- Творогова С.В., к.с.н., старший преподаватель кафедры социально-экономических систем и социальной политики ГУ–ВШЭ
- Пястолов С.М., к.п.н., доцент кафедры институциональной экономики РЭА
- Криулин В.А., к.э.н., доцент, декан отделения экономики и менеджмента Курского Государственного педагогического университета (КГПУ)

СЕКЦИЯ 3. Поланьи и историко-экономические исследования XX века (руководитель секции – к.э.н., профессор Ананьин О.И., координатор – к.э.н. Розинская Н.А.)

Доклады

- Бородкин Л.И., д.и.н., профессор кафедры экономической методологии и истории ГУ–ВШЭ: *«Была ли Советская Россия в 1920–1930-е гг. частью “Великой трансформации”?»*
- Левин С.Н., к.э.н., доцент, докторант Кемеровского государственного университета: *«Концепция “фиктивных товаров” К. Поланьи и проблема формирования конституционных правил в рыночной экономике»*
- Кузьминов Я.И., ректор ГУ–ВШЭ: *«Роль Карла Поланьи в историко-экономических исследованиях»*
- Ананьин О.И., к.э.н., профессор, зав. кафедрой экономической методологии и истории ГУ–ВШЭ, заведующий сектором методологических проблем экономической науки Института экономики РАН: *«Экономика как предмет познания: уроки Карла Поланьи»*

ВЫСТУПЛЕНИЯ

- Кликунов Н.Д., к.э.н., проректор по научной работе Курского института менеджмента, экономики и бизнеса
- Капелюшников Р.И., д.э.н., ГУ–ВШЭ
- Латов Ю.В., к.э.н., доцент кафедры институциональной экономики ГУ–ВШЭ
- Юдина Т.Н., к.э.н., доцент кафедры экономической теории ФГУ МГУ им. М.В. Ломоносова
- Слуцкий А.Г., к.э.н., зав. кафедрой экономической теории Санкт-Петербургского филиал ГУ–ВШЭ

СЕКЦИЯ 4: ИНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦИЯ «60-летие “Великой трансформации”» и презентация новых публикаций по институциональной экономике и экономической истории (руководитель секции – к.и.н. Лобза Е.В, координатор – к.э.н., доцент Латов Ю.В.)

Доклады

- Лобза Е.В., к.и.н., консультант дирекции Федерального образовательного портала по экономике, социологии и менеджменту: *«О ходе Интернет-конференции»*

Выступления

- Латов Ю.В., к.э.н., доцент кафедры институциональной экономики ГУ–ВШЭ
- Басырова З.А., главный редактор издательства «ИНФРА-М»

Интернет-конференция
«60-ЛЕТИЕ ВЫХОДА В СВЕТ “ВЕЛИКОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ” КАРЛА ПОЛАНЬИ:
УРОКИ ДЛЯ РОССИИ»

Федеральный образовательный портал
по экономике, социологии и менеджменту

1 октября – 30 ноября 2004 г.

Дискуссия о творчестве К. Поланьи была начата еще до симпозиума 1 октября 2004 г. и продолжалась по его окончании в формате Интернет-конференции, организованной под руководством Р.М. Нуреева в рамках Федерального образовательного портала по экономике, социологии и менеджменту (<http://www.ecsocman.edu.ru>). Помимо докладов организаторами подготовлен также блок «Полезных материалов»: биография Карла Поланьи, библиография его работ и работ о нем.

Программа конференции
(пополняется по мере поступления докладов)

Сессия с 1.10.04 по 20.10.04

СВОБОДА ИЛИ РЕГУЛИРОВАНИЕ?

Вопросы для обсуждения

- Предварительные результаты первой сессии «Свобода или регулирование?»
- Перераспределение, взаимность (дарообмен) и рынок – конкурирующие системы обмена или дополняющие друг друга? Каковы их сравнительные достоинства и недостатки?
- Насколько рынок формирует общество?
- Рыночная экономика – «естественная» экономическая система или либеральная утопия?
- Какова роль становления гражданского общества в генезисе рыночной экономики?

Доклады

Критика экономического детерминизма Карлом Поланьи
Р.М. Нуреев (ГУ–ВШЭ, Москва)

Нерыночная свобода Карла Поланьи
С.В. Цирель

Концепция «фиктивных товаров» К. Поланьи и проблема формирования «конституционных правил» в рыночной экономике
С.Н. Левин (КемГУ, Кемерово)

Чем закон Спинхемленда препятствовал формированию рынка труда в Англии? Модель поведения рационального индивида на рынке труда в условиях «дополняющей» субсидии
Р.А. Школлер

Embeddedness в российском контексте: недостаточна или, наоборот, избыточна?

А.Н. Олейник (ГУ–ВШЭ, Москва)

Экономико-социологическая альтернатива Карла Полаanyi

В.В. Радаев (ГУ–ВШЭ, Москва)

K. Polanyi's criticism of economic determinism

Р.М. Нуреев (ГУ–ВШЭ, Москва)

Сессия с 21.10.04 по 10.11.04

РОЛЬ К. ПОЛАНЬИ В ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ИСТОРИИ XX ВЕКА

Вопросы для обсуждения

- Предварительные результаты второй сессии «Роль К. Полаanyi в интеллектуальной истории XX века»
- Можно ли считать К. Полаanyi теоретиком смешанного общества?
- Является ли теория К. Полаanyi либеральной или леворадикальной?
- «Великая трансформация» К. Полаanyi и «Дорога к рабству» Ф. фон Хайека – два ответа на один вопрос?
- Чем отличается понимание И. Валлерстайном «политических и экономических истоков нашего времени» от концепции К. Полаanyi?
- Чем «рыночная экономика и капитализм» Ф. Броделя отличаются от теории рынка К. Полаanyi?
- Почему не услышано «последнее слово» К. Полаanyi – посмертно изданная книга «The livelihood of man», оспаривающая порой положения «Великой трансформации»?

Доклады

Мифологемы человеческого существования и формирование социальной политики в XIX–XX вв.: К. Полаanyi и Л. фон Мизес

Т.Ю. Сидорина (ГУ–ВШЭ, Москва)

Экономико-социологическая альтернатива Карла Полаanyi

В.В. Радаев (ГУ–ВШЭ, Москва)

Карл Полаanyi и многообразие институционального мира (заметки на полях «Великой трансформации»)

Р.И. Капелюшников (ГУ–ВШЭ, Москва)

Некоторые замечания на критику К. Полаanyi принципов работы рыночных систем

Н.Д. Кликунов

Свобода и рынок в работах К. Полаanyi

Н.А. Розинская

Карл Полаanyi о капитализме

Н.А. Розинская

Влияние идей К. Полаanyi на современную науку

Н.А. Розинская

**ЗНАЧЕНИЕ РАБОТЫ ПОЛАНЬИ ДЛЯ ПОНИМАНИЯ ЭКОНОМИКИ
ПОСТСОВЕТСКОЙ РОССИИ**

Вопросы для обсуждения

- К. Поланьи – антрополог или теоретик современности?
- Можно ли использовать подход К. Поланьи для анализа экономического роста стран с переходной экономикой?
- Можно ли считать Карла Поланьи самым полезным из западных ученых, чьи идеи используются для анализа российского общества?
- Уроки Спинхемленда и постсоветская бедность: полезны социальные пособия или вредны?
- Сетевые структуры – новое или хорошо забытое старое?

Доклады

Нерыночные обмены между российскими домохозяйствами. Часть I. Теория реципрокности.
Раздел 1. Сущность и функции реципрокных обменов
С.Ю. Барсукова (ГУ–ВШЭ, Москва)

Нерыночные обмены между российскими домохозяйствами. Часть I. Теория реципрокности.
Раздел 2. Традиции изучения сетевого обмена дарами
С.Ю. Барсукова (ГУ–ВШЭ, Москва)

Нерыночные обмены между российскими домохозяйствами. Часть II. Сетевые обмены
российских домохозяйств: эмпирический анализ
С.Ю. Барсукова (ГУ–ВШЭ, Москва)

Нерыночные обмены между российскими домохозяйствами. Часть II. Сетевые обмены
российских домохозяйств: эмпирический анализ (продолжение)
С.Ю. Барсукова (ГУ–ВШЭ, Москва)

Идеи Поланьи – иной путь познания России
Ю.В. Латов (ГУ–ВШЭ, Москва)

Великая инволюция: реакция России на рынок
М. Буравой, университет Калифорнии в Беркли

Transition toward a market economy in Russia? An institutionalist approach
Josep M^a March Poquet, Antonio Sánchez Andrés

Материалы о конференциях подготовлены Е.В. Лобзой