

Экономическая социология

электронный журнал

www.ecsoc.msses.ru

Том 5. № 2. Март 2004

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

E-mail: radaev@hse.ru

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

E-mail: dobryakova@socpol.ru

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

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

Проект осуществляется при поддержке

Московской Высшей школы социальных и экономических наук

Журнал выходит пять раз в год:

№ 1 – январь,

№ 2 – март,

№ 3 – май,

№ 4 – сентябрь,

№ 5 – ноябрь.

Редакционный совет журнала

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

Содержание

Вступительное слово главного редактора	4
<u>Интервью</u>	
Фрэнк Доббин (<i>перевод М.С. Добряковой</i>)	6
<u>Новые тексты</u>	
Вельтер Ф., Каутонен Т., Чепуренко А., Мальева Е. Структуры управления сетевыми сообществами малых предприятий и роль доверия: германо-российское сопоставление	13
<u>Новые переводы</u>	
Блок Ф. Роли государства в хозяйстве (<i>перевод М.С. Добряковой</i>).....	37
<u>Взгляд из регионов</u>	
Вандышев М.Н., Петрова Л.Е. Некоторые аспекты экономической мотивации благотворительной деятельности (на примере предприятий Екатеринбурга).....	57
<u>Дебютные работы</u>	
Костырко А. Влияние реформы жилищно-коммунального хозяйства на потребительские и трудовые стратегии бедных России.....	76
<u>Профессиональные обзоры</u>	
Радаев В.В. Экономическая социология в России.....	126
<u>Новые книги</u>	
Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют (вступительная статья <i>В.С. Автономова</i>)	140
<u>Исследовательские проекты</u>	
Высшее экономическое образование в России на рубеже веков (<i>И.Б. Назарова</i>).....	147
<u>Учебные программы</u>	
Степочкина Е.А. Общественно-научные модели хозяйственной организации.....	149
<u>Конференции</u>	
Интернет-конференции «Сетевые формы межфирменной кооперации: стратегические вызовы и конкурентные преимущества новых организаций XXI века» на Федеральном образовательном портале по экономике, социологии и менеджменту.....	170
Конференция РЭШ и ЦЭФИР «Понимание и преодоление коррупции в России».....	172

Перед тем как представить новый номер журнала, необходимо принести извинения читателю за мелкие сбои, возникавшие в последний период с загрузкой тех или иных материалов. Это было связано с переносом журнала на новый сервер и сменой администратора сайта. В связи с этим хочется поблагодарить М.Б. Лукьянчука, который в предыдущий период многое сделал для развития этого сайта. А сбои, мы надеемся, вскоре прекратятся.

Номер вновь открывается **интервью**. Предлагается беседа с Фрэнком Доббином, с текстом которого Вы могли познакомиться в прошлом номере журнала в рубрике «Новые переводы». Книга Доббина «Формирование промышленной политики», из которой мы и перевели фрагмент текста, цитируется с завидной частотой представителями самых разных исследовательских направлений. Причем ее трудно однозначно отнести к какой-либо категории. Сам Доббин называет себя институционалистом, последователем веберианской традиции, но с неменьшим основанием он может квалифицироваться как приверженец культурно-исторического подхода. Мы же склонны отнести ее к сфере изучения хозяйственных идеологий и экономической политики.

В рубрике «**Новые тексты**» Вашему вниманию предлагается новая работа *А.Ю.Чепуренко*, написанная им в соавторстве с немецкими коллегами в рамках компаративного проекта, посвященного проблемам доверия в предпринимательской деятельности.

В рубрике «**Взгляд из регионов**» – весьма полезная статья, которая, помимо прочего, может пригодиться в качестве практического руководства по поиску источников финансирования: работа посвящена анализу экономических аспектов мотивации благотворительной деятельности. В ней освещаются результаты, полученные в 2002–2003 гг. в рамках проекта «Бизнес-сектор и некоммерческие организации на Среднем Урале». Авторы – наши коллеги из Екатеринбургa *М.Н. Вандышев* и *Л.Е. Петрова*.

Размещаемый в рубрике «**Дебютные работы**» текст подготовлен на основе выпускной квалификационной работы *Артема Костырко*, выполненной в Государственном университете – Высшей школе экономики. Автор анализирует то, как изменяется трудовое и потребительское поведение бедных слоев населения в России в условиях отмены льгот на оплату жилья, жилищно-коммунальных услуг и роста тарифов на оплату жилищно-коммунальных услуг.

В разделе «**Новые переводы**» публикуется основная часть работы *Фреда Блока*, посвященная тем ролям, которые играет государство в современном хозяйстве. Текст является примером политико-экономического подхода в экономической социологии. Оригинал был опубликован в знаменитой хрестоматии Н. Смелсера и Р. Сведберга «The Handbook of Economic Sociology» (1994). Из нее он вскоре перекочет в нашу хрестоматию «Западная экономическая социология».

В рубрике «**Профессиональные обзоры**» дается новый обзор *В.В. Радаева* о состоянии экономической социологии в современной России. Наш предыдущий обзор на эту тему был посвящен периоду середины 1990-х гг. и опубликован в монументальном труде «Социология в России» под ред. В.А. Ядова (1998). В нем предпринималась первая попытка анализа общего состояния и отдельных направлений развития постсоветской экономической социологии в России. С тех пор появилась масса новых работ, активно происходила институционализация новой дисциплины. В данном номере публикуется первая часть обзора, в которой дается общая характеристика состояния экономической социологии в советский и постсоветский периоды и характеризуются процессы ее институционализации. Вторая часть, которая выйдет в следующем номере, будет посвящена краткому обзору основных направлений российской экономической социологии.

В рубрике «**Новые книги**» мы анонсируем только что изданный перевод книги одного из самых известных специалистов по истории и методологии экономической науки *Марка Блауга* «Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют». Книга посвящена исследованию природы экономического объяснения. Сделав строгий методологический обзор основных разделов современной экономической теории, автор стремится выяснить, насколько «научна» экономическая наука, в какой мере она нацелена на объяснение реальных фактов. Книга сугубо экономическая, но для экономсоциолога – безусловно, полезная. Мы публикуем вступительную статью к этой книге *В.С. Автономова* и знакомимся с ее оглавлением.

В рубрике «**Исследовательские проекты**» мы представляем только что завершившийся исследовательский проект «Высшее экономическое образование в России на рубеже веков». Он выполнен Институтом «Экономическая школа» в Санкт-Петербурге и Институтом социологии РАН при поддержке Фонда Форда.

В рубрике «**Учебные программы**» мы размещаем программу курса «Общественно-научные модели хозяйственной организации» *Е.А. Степочкиной* (Волгоградский государственный университет). Программа подготовлена при содействии Национального Фонда подготовки кадров в рамках программы «Совершенствование преподавания социально-экономических дисциплин в вузах» Инновационного проекта развития образования.

Наконец, в рубрике «**Конференции**» мы размещаем два материала:

- программу Интернет-конференции «Сетевые формы межфирменной кооперации: стратегические вызовы и конкурентные преимущества новых организаций XXI века», организованную на Федеральном образовательном портале по экономике, социологии и менеджменту (<http://www.ecsocman.edu.ru>) с 10.03.04 по 20.04.04;
- программу Конференция Российской экономической школы и Центра экономических и финансовых исследований «Понимание и преодоление коррупции в России» (5 апреля 2004 г.).

* * *

Завершается март. Остро хочется весны. А вместо этого получили грязь, слякоть и очередные выборы.

Интервью

VR. Фрэнк Доббин известен лишь одной своей книгой «Формирование промышленной политики». Но эта книга цитируется с завидной частотой представителями самых разных исследовательских направлений. Причем ее трудно однозначно отнести к какой-либо категории. Сам Доббин называет себя институционалистом, последователем веберианской традиции, но с неменьшим основанием он может квалифицироваться как приверженец культурно-исторического подхода. Мы же склонны отнести ее к сфере изучения хозяйственных идеологий и экономической политики.

Фрэнк Доббин [Frank Dobbin], 31 июля 2002 г.¹

Фрэнк Доббин оказался очень спокойным, даже, я бы сказал, флегматичным, человеком, вдумчивым собеседником и заинтересованным слушателем. А его интервью отличалось четкостью суждений и структурированностью излагаемой позиции. Когда мы встретились, он переживал последствия серьезной травмы плеча и носил внушительную поддерживающую перевязь. Но, похоже, такие «мелочи» не могли вывести его из равновесия.

*

*

*

– Фрэнк, Вы известны как один из ведущих экономсоциологов, и, вероятно, сами также считаете себя членом этого экономсоциологического лагеря. Скажите, как это началось? Когда Вы осознали, что Ваши исследования – это экономическая социология?

– В университете (куда я поступил в 1980 г.) я был самым обычным социологом организаций. Но вскоре в 1985 г. вышла статья Марка Грановеттера об укорененности².

– Верно.

– Думаю, в этом была одна из причин. Многие из нас занимались социологией организаций, а потом поняли, что это были не просто организационные исследования.

– А когда Вы начали использовать само название? Ведь название имеет значение.

– Наверное, в начале 1990-х гг. многие начали называть себя таким образом.

– «Я – экономсоциолог»?

– Да, я начал называть себя экономсоциологом. Отчасти и потому, что я написал книгу о национальных промышленных стратегиях, которая не вписывалась в рамки социологии организаций – равно как и никакой другой существовавшей тогда дисциплины.

– Выходит, «экономическая социология» оказалась удачным способом встроиться в рубрикаторы... Ведь Вы говорите о книге «Формирование промышленной политики»³?

¹ Перевод М.С. Добряковой.

² Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // American Journal of Sociology. 1985. Vol. 91. No. 3. November. P. 481–510.

³ Dobbin F. Forging Industrial Policy. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.

– Да, причем это понимание пришло раньше, чем книга действительно была отнесена к этой категории другими.

– Скажите, а как Вы представляете себе экономическую социологию – какие методологические и теоретические течения, на Ваш взгляд, занимают в ней ключевые позиции?

– Социология, по крайней мере, американская, является полипарадигмальной дисциплиной, и в этом заключается одно из ее отличий от экономической теории. За ключевые позиции борются четыре теоретические схемы: теории конфликтов и власти, идущие от марксизма; концепции идентичности и социальной среды, берущие начало в работах Э. Дюркгейма; и более институциональные течения, восходящие к работам М. Вебера. Мне кажется, это три основные парадигмы в рамках экономической социологии – при этом, пожалуй, их можно назвать и основными подходами в рамках социологии в целом. Роберт Коммонс утверждает, что существует также четвертый подход, связанный с интеракционистскими теориями.

– А как же американский функционализм – например, работы Т. Парсонса и Р. Мертонса? Ведь все авторы, которых Вы назвали, – европейцы.

– Верно. Многие утверждают, что функционализм – побочное дитя веберовских идей. Но, мне кажется, из этой традиции вышло не так много исследователей, называющих себя функционалистами.

– Эти традиции вытекают из классических методологических источников. А какова ситуация сейчас? Каковы сегодня основные подходы?

– Мне кажется, современная экономическая социология по-прежнему следует этим трем основным парадигмам. Например, сетевая теория (и, в частности, работы Хэрисона Уайта [Harrison White]) во многом опираются на идеи Э. Дюркгейма об индивидуальности, идентичности, месте индивида в социальной среде. На мой взгляд, один из его наиболее интересных тезисов заключается как раз в том, что когда фирма выходит на рынок, она формирует свою идентичность относительно идентичности других фирм на этом рынке и в соответствии с принятым на нем набором условий, касающихся цены, качества и количества продукции. То есть формирование идентичности новой фирмы – это относительный процесс, происходящий с оглядкой на идентичность других фирм, производящих такой же продукт. И я считаю, здесь можно проследить связи с идеями Вебера об идентичности индивидов и профессиональных групп в досовременных и современных обществах, то, как индивиды формируют свою идентичность относительно своего окружения, с оглядкой на некие данные характеристики. В случае фирм и в целом современных рыночных хозяйств в качестве таких характеристик выступают качество и количество продукта, а в случае индивидов – свойства их карьеры и профессии. Люди идентифицируют и реидентифицируют себя с другими членами своей профессиональной группы и оценивают свои отличия тоже прежде всего от членов данной группы. Словом, мне кажется, сетевой подход во многом опирается на эту традицию.

Второй подход – институциональный, и свои работы я отнес бы именно к этому направлению. Думаю, во многом он восходит к традиции Вебера – ведь центральное место в нем занимает взаимосвязь между институтами и смыслами. Наверное, в этом заключается отличие институционализма в социологии от институционализма в экономической теории. В последней институционализм описывает ограничения, накладываемые хозяйственными институтами на рыночное поведение. А в социологии мы трактуем институты как символы средств и отношений, конструируем представление о рациональности и эффективном поведении акторов. На мой взгляд, во многом это является продолжением веберовской традиции понимающей социологии (*verstehen*). Это попытка понять, что означают практики для индивидов, как индивиды вырабатывают стратегии на основе этих средств и задают цели, укорененные в существующих социальных институтах.

– *А можно ли назвать эту группу сплоченной, или в ней содержатся различия?*

– Группу экономсоциологов?

– *Нет, приверженцев институционализма или, точнее, «новых институционализмов».*

– Мне кажется, новый институционализм в разных дисциплинах раскрывается по-разному.

– *А в социологии?*

– В социологии? Многие авторы сходятся во мнении относительно фундаментальной роли институтов для формирования среды и представления людей о том, что есть рациональное поведение. Следовательно, по всей видимости, многие авторы сходятся и в критической оценке простой модели рационального актора. Что касается социологических институтов, то здесь многие высказываются за более их сложную трактовку и, в частности, за отход от микропонимания хозяйственного поведения.

– *А направления, связанные с изучением властных отношений, вероятно, в конечном итоге ведут к политэкономии?*

– Верно. Я как раз собирался сказать, что третья основная парадигма в рамках экономико-социологического анализа нацелена на конструирование структурной теории власти. Но, как мне кажется, многие институционалисты используют идеи теоретиков власти, и наоборот. Взять, к примеру, работы Нила Флигстина [Neil Fligstein]: сам он говорит, что во многом его работы опираются на марксистскую традицию – и действительно, они посвящены властным отношениям. При этом в них, несомненно, присутствуют и элементы институционализма – например, говорится о том, как власть институционализируется и становится видимой. Таким образом, в них рассматриваются те самые средства и конечные цели, то, как люди проводят институциональные реформы, навязанные властными отношениями, и как закрепляются последствия этих реформ.

– *Вы провели несколько примеров исторических исследований. А скажите, выделяете ли Вы особо исторический подход в экономической социологии? Например, куда бы Вы отнесли работы Вивианы Зелизер [Viviana Zelizer], которые несколько отстоят от институционального направления? Это особая традиция или часть одного из уже упомянутых направлений?*

– Многие считают, что Вивиана Зелизер занимает совершенно особую – и весьма необычную – позицию. И мне кажется, ее метод действительно отличается от других. С одной стороны, она не встает на позиции традиционной социологии – скорее я назвал бы ее историческим социологом. Но в своей основе ее идеи оказываются весьма тесно связанными с традициями, идущими от Дюркгейма и Вебера. Например, в работе «Оценивая бесценного ребенка»⁴ она разворачивает тезис о том, как однажды произошло коренное переосмысление рационализации труда – ведь рационализация уравнивает детей и взрослых, и дети точно так же могут трудиться, как и взрослые. А ее книга рассказывает о том, как подобная рационализация была трансформирована социальными реформаторами, стремившимися освободить детей от фабричного труда и создавшими целую новую мифологию детства, его новое понимание как особой сферы жизни, новое понимание ценности детей – которая измеряется скорее эмоционально, нежели трудовыми затратами. Мне кажется, эти идеи весьма тесно связаны с идеей о том, как происходят рационализация и эволюция рационализованного смысла.

⁴ Zelizer, V. Pricing the Priceless Child. The Changing Social Value of Children. New York: Basic Books, 1985.

– *Еще один вопрос в связи с этим. Нельзя сказать, что всем хорошо известно имя Джеймса Коулмана [James Coleman] (впрочем, это отдельная история). Но куда бы Вы отнесли его работы? Это особое направление социологии рационального выбора? Или что-то еще?*

– Мне кажется, это социология рационального выбора. И наверное, кто-то сказал бы, что в экономической социологии есть особая парадигма – теория рационального выбора. Но, на мой взгляд, после Коулмана в этой традиции практически никто не работает. А то, что все-таки было сделано, как мне кажется, более тесно связано с институциональной традицией, чем с теорией рационального выбора. Я имею в виду, что его тезисы об институциональном развитии можно интерпретировать по-разному, в том числе с позиций теории рационального выбора. Но не думаю, что ему удалось убедить все академическое сообщество, что существует новый подход к анализу рассматриваемых им исторических явлений. Любопытно, но в социальных науках в США и, в частности, в социологии, не так много внимания уделяется проблеме рационального выбора.

– *Кстати, в России тоже. Скажите, а какие книги или статьи среди тех, что вышли недавно, показались Вам наиболее важными, интересными, неожиданными, озадачивающими? Если взять последние 3–4 года – не очевидную классику, как, например, работы Грановеттера, а нечто новое? Что-нибудь привлекло Ваше внимание?*

– На мой взгляд, здесь выделяются две книги, в которых удивительным образом сочетаются властная традиция, идущая от Маркса, и институциональная традиция, идущая от Вебера, – а в результате институциональная социология обретает огромную предсказательную силу. Первая работа – «Социализируя капитал» Уильяма Роя⁵, в которой представлен весьма основательный исторический анализ развития современной корпорации и, в частности, крупной олигополистической фирмы. Вторая книга – «Архитектура рынков» Нила Флигстина⁶, в которой показано, как институты власти могут взаимодействовать между собой [работать вместе]. Удивительно в обеих книгах то, что они рассказывают о людях, выигрывающих политические сражения. И одной из вещей, которые они выигрывают, оказывается институциональная форма регулирования – в форме легитимного режима управления со стороны государства или в форме новых деловых практик, выгодных для этой группы. Это работы о власти. Мне кажется, они очень полезны, в них раскрываются новые вещи – ведь с течением времени возникают новые регулятивные структуры, и наборы деловых практик начинают восприниматься как данность. На мой взгляд, две эти книги – наиболее удачные попытки объединить теорию власти и институциональную теорию. Что касается сетевой теории, то лучшей новой книгой здесь я считаю книгу Хэррисона Уайта «Рынки как сети».

– *«Рынки из сетей».*

– Да, верно, «Рынки из сетей»⁷. Эта книга трудна для чтения, но ее можно осилить, если предварительно уловить основные идеи – например, одну из ее ключевых идей я упомянул несколько минут назад: новые игроки на рынке формируют свою позицию относительно других игроков. И если приступить к чтению, уже имея в голове эти идеи, то все встает на свои места. Однако, несомненно, это сложная вещь, не все в ней ясно – ведь к тому же

⁵ Roy W.G. *Socializing Capital: The Rise of the Large Industrial Corporation in America*. Princeton, N. J. : Princeton University Press, 1997.

⁶ Fligstein N. *Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton: Princeton University Press, 2001.

⁷ White H.C. *Markets from Networks: Socioeconomic Models of Production*. Princeton: Princeton University Press, 2002.

Хэррисон использует свою собственную терминологию. Словом, я считаю, что это замечательная книга, хотя и не самая простая для чтения.

В издательстве Принстонского университета вышла также еще одна книга, более отвечающая канонам властной традиции, – «Организуя Америку» Чарльза Перроу⁸. Автор – старомодный марксист – рассказывает о возникновении крупных корпораций. Интересна ключевая идея: крупные корпорации и в целом явление экономии от масштаба возникли не потому, что предприниматели и первые капиталисты стремились повысить эффективность, но потому, что они желали получить в свои руки больший контроль и преумножить свое богатство. И в этом есть логика, если вспомнить модели капитализма.

– *А среди статей Вам попалось в последнее время что-нибудь интересное?*

– Знаете, это такая живая область – тут слишком много всего. Но я бы выделил, например, работу Джерри Дэвиса о конгломерации промышленности⁹. Она мне нравится, потому что в ней показано, как эта идея о том, что портфель акций фирмы является наиболее эффективной моделью ее организации, – которую мы воспринимали как данность, – может со временем становиться деструктивной. Автор показывает, что на самом деле он наблюдал и неэффективные портфели акций. И демонстрирует, что изменение портфеля активов фирмы, его диверсификация отвечали интересам определенных групп, прежде всего институциональных инвесторов.

– *Еще один вопрос по поводу будущего. Какие области, направления экономической социологии Вы считаете наиболее перспективными на ближайшие несколько лет?*

– С точки зрения содержательных тенденций, я бы отметил тот факт, что экономсоциологи все чаще обращаются к понятиям, которыми традиционно интересовались экономисты, – например, стратегия фирмы или регулятивные системы. Думаю, поначалу некоторые из нас пытались объяснить вещи, находившиеся несколько в стороне от основных задач фирмы и национального государства – заработать побольше денег. На мой взгляд, гораздо более интересно попытаться изучить эти области (ключевые бизнес-стратегии фирм и промышленные стратегии национальных государств) с социологических позиций. И в содержательном отношении мы к этому идем, как мне кажется.

– *То есть в первом случае это микроуровень, а во втором – макро-?*

– А что такое микро- и макро-? Взять, например, цену. Я даже начал исследовать некоторые вещи, чтобы объяснить характер ценообразования в железнодорожной промышленности. Ведь мы можем показать, что социологические переменные и факторы играют определенную роль при принятии ценовых решений. А бизнес-стратегии дают нам своего рода конкурентное преимущество – мы можем объяснить их лучше, чем экономисты. На мой взгляд, большая часть экономических моделей не дает удовлетворительного объяснения отдаленных стратегий, краткосрочные объяснения им удаются лучше. Я бы сказал, что с точки зрения теории наиболее перспективная ныне вещь – это своего рода слияние перечисленных выше трех подходов. Ведь социология всегда была полипарадигмальной дисциплиной. Это означает, что долгое время (до появления количественных исследований)

⁸ Perrow C. Organizing America: Wealth, Power, and the Origins of Corporate Capitalism. Princeton, N. J. : Princeton University Press, 2002.

Chapter 1: <http://www.loc.gov/catdir/samples/prin031/2001055196.html>

Contents: <http://www.loc.gov/catdir/toc/prin031/2001055196.html>

⁹ Davis G.F., Diekman K.A., Tinsley C.H. The Decline and Fall of the Conglomerate Firm in the 1980s: The Deinstitutionalization of an Organizational Form // American Sociological Review. 1994. Vol. 59. No. 4. P. 547–570.

предпринимались попытки выстроить какое-то объяснение с позиций институциональной перспективы Вебера, они начиналась с формулирования гипотезы о властных отношениях, влиянии власти и сетей на конечный результат. Затем авторы утверждали, что эти гипотезы объясняют не все либо и вовсе ошибочны, – и переходили к анализу институциональной гипотезы; целью при этом являлось показать роль власти, сетей и институтов. На мой взгляд, исследователи в этих трех лагерях все больше сближаются друг с другом: например, теоретики власти и институционалисты понимают, что некий набор институциональных образований, некогда служивший целям определенной группы, со временем стал восприниматься как само собой разумеющийся, и люди уже не задумываются о нем, воспроизводя его независимо от того, по-прежнему ли он выгоден той группе.

– *Значит, Вы полагаете, что в экономической социологии существует возможность построения единой методологии?*

– Мне кажется, мы наблюдаем это все чаще. Например, в новой книге Х. Уайта выдвигается конструктивистская идея о рынках, в которой центральное место занимают смыслы поведения индивидов. То же мы наблюдаем в работах Флигстина и Роя: они сводят вместе смысл и власть. В каком-то смысле в «Архитектуре рынков» Флигстина разворачивается идея полей (своего рода социальных сетей): ваше социальное окружение влияет на ваше определение правильного и рационального поведения. Наверное, в своей идее о том, что на ваше поведение влияют сети, в которые вы вплетены, он ближе всех подошел к задаче объединения всех трех парадигм.

– *Вообще-то он довольно критически отзывается о сетевых теориях.*

– Мне кажется, он критикует направление, в котором начали развиваться сетевые теории. Я говорил с ним о социологической идее полей и сетевой теории, идее социальных состояний и полей. Мне кажется, он вполне осознанно использует идею о связях между людьми – подобно тому, как теоретики сетей используют трактовку сетей в традиции Дюркгейма. Наверное, здесь также сохранились отзвуки давнего соперничества между этими тремя парадигмами. Я не имею в виду, что все они сольются к одну парадигму. Мне кажется более продуктивным, когда каждая из них, желая влить свежую струю, заимствует подходящие идеи у соседа.

– *Получается своего рода академическая конкуренция.*

– Да, и конкуренция тоже.

– *Большое спасибо.*

Основные публикации Фрэнка Доббина

- Доббин Ф.* Формирование промышленной политики. Заключение // Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 1 (<http://www.ecsoc.msses.ru/Transl.php>).
- Dobbin F. Comparative and Historical Perspectives in Economic Sociology // *The Handbook of Economic Sociology* / N. Smelser, R. Swedberg (eds.). 2nd ed. Princeton, NJ: Princeton University Press and Russell Sage Foundation. Forthcoming.
- Dobbin F. Do the Social Sciences Shape Corporate Anti-Discrimination Practice?: State Permeability and Disciplinary Influence in the United States and France // *Comparative Labor Law and Policy Journal*. Forthcoming.
- Dobbin F. *Forging Industrial Policy: The United States, Britain, and France in the Railway Age*. N.Y.: Cambridge University Press, 1994.
- Dobbin F. The Origins of Economic Laws: Railway Entrepreneurs and Public Policy in Nineteenth-century America // *The Institutional Construction of Organization: International and Longitudinal Studies* / W.R. Scott, S. Christensen (eds.). Thousand Oaks, CA: Sage, 1995. P. 277–301.
- Dobbin F. The Social Construction of the Great Depression: Industrial Policy During the 1930s in the United States, Britain, and France // *Theory and Society*. 1993. Vol. 22. P. 1–56.
- Dobbin F. Why the Economy Reflects the Polity: Early Rail Policy in Britain, France, and the United States // *The Sociology of Economic Life* / M. Granovetter, R. Swedberg (eds.) 2nd ed. Boulder, CO: Westview, 2001.
- Dobbin F., Dowd T. How Policy Shapes Competition: Early Railroad Foundings in Massachusetts // *Administrative Science Quarterly*. 1997. Vol. 42. P. 501–529.
- Dobbin F., Dowd T. The Market that Antitrust Built: Public Policy, Private Coercion, and Railroad Acquisitions, 1825–1922 // *American Sociological Review*. 2000. Vol. 65. P. 631–657.
- Dobbin F., Sutton J. The Strength of a Weak State: The Employment Rights Revolution and the Rise of Human Resources Management Divisions // *American Journal of Sociology*. 1998. Vol. 104. P. 441–476.
- Kelly E., Dobbin F. Civil Rights Law at Work: Sex Discrimination and the Rise of Maternity Leave Policies // *American Journal of Sociology*. 1999. Vol. 105. P. 455–492.
- The Sociology of the Economy* / F. Dobbin (ed.). N.Y.: Russell Sage Foundation, 2004.

СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ СЕТЕВЫМИ СООБЩЕСТВАМИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И РОЛЬ ДОВЕРИЯ: ГЕРМАНО-РОССИЙСКОЕ СОПОСТАВЛЕНИЕ

Фридерике Вельтер

(Рейнско-Вестфальский институт экономических исследований, Эссен)

Теemu Каутонен

(Рейнско-Вестфальский институт экономических исследований, Эссен)

А.Ю. Чепуренко

(РНИСиНП, Москва)

Елена Мальева

(Центр восточноевропейских исследований при Бременском университете)

1. ВВЕДЕНИЕ

В современной экономической литературе предприятия все чаще рассматриваются не только как некие организационные структуры с четко определенными границами, но и как некие сетевые структуры, находящиеся в стратегическом взаимодействии с другими участниками рынка, возникающем через обмен (Håkansson & Snehota 1995). Такие сетевые сообщества, под которыми ниже понимаются совокупности межфирменных взаимосвязей какого-либо предприятия по поводу обмена и кооперации, оказывают решающее воздействие на создание, развитие и рост малых предприятий (Greve 1995, Shaw & Conway 2000). В данной связи механизмы контроля и управления сетевыми взаимодействиями приобретают все большее значение. Дискуссия об управлении (Governance) затрагивает вопрос о том, как при возможно более низких трансакционных издержках и предпосылке ограниченной рациональности, неопределенности и риске оппортунистического поведения со стороны партнеров наладить эффективную координацию межфирменных отношений (ср. Williamson 1985).

Центральной темой в научной дискуссии о межфирменных отношениях и сетевых сообществах в данной связи становится взаимосвязь формального контроля и доверия как неформального контрольного механизма (напр., Lorenz 1988, Lunnan & Reve 1995, Dyer 1997, Klein Woolthuis et al. 2002). Доверие рассматривается как эффективная альтернатива формального контроля – часто дорогого и неэффективного (напр., Cummings & Bromiley 1996, Lyons & Mehta 1997), хотя и оно не всегда становится самым эффективным механизмом контроля. Поскольку доверием можно злоупотребить (напр., Sztompka 1999), иногда следует предпочесть все же формальный механизм контроля. Однако в особенности малым предприятиям приписывают более частое использование неформальных механизмов контроля. В качестве причин называют (напр., Schumacher и Moyle 2001) меньшую ресурсную обеспеченность МСП – как кадровую, так и финансовую, – которая затрудняет применение формальных механизмов контроля, кроме того, указывают на меньший объем их сетевого взаимодействия, что делает применение формализованных механизмов менее рациональным вследствие более скромных возможных выгод от такого контроля. Лайонс (Lyons 1994) добавляет, что слабое распространение формальных контрольных процедур в малом предпринимательстве выражает общий неформальный характер и отсутствие бюрократизированности в данном секторе.

Проводившиеся до сих пор исследования по проблемам доверия как формы контрольного механизма в межфирменных отношениях часто ограничиваются описанием свойств, обусловленных типом акторов и особенностями отношений, но исключают рассмотрение доверия в более широком институциональном контексте (например: Dyer 1997, Rindfleisch 2000). Но и институциональные рамочные условия оказывают вполне значимое влияние на степень и формы доверия, равно как и вообще на структуры управления межфирменными отношениями. В таком контексте доверие выступает не только как неформальный механизм контроля, но и системная предпосылка установления формального контроля – через договорные отношения (Welter 2002b). Это институциональное доверие возникает в такой среде, которая накладывает санкции на нарушения договорных отношений и таким образом позволяет акторам осуществлять трансакции на основе ограниченной информации о партнерах. Во многих бывших странах с плановой экономикой в Восточной Европе – так называемых трансформационных странах, – однако, отсутствуют или недостаточно сформированы элементарные институциональные предпосылки для институционального доверия, будь то исправно функционирующая исполнительная или законодательная власть. Хотя доверие в институциональном контексте уже становилось предметом анализа во многих работах (напр., Zucker 1986, Fukuyama 1995, Zak & Knack 1997, Bachmann & Lane 2001), однако в области малого предпринимательства такой анализ осуществлен впервые.

Ниже рассматривается роль и воздействие доверия на структуры управления межфирменными отношениями в секторе малого предпринимательства в стране с развитыми рыночными отношениями (Германия) и в трансформационном обществе (Россия). В центре нашего внимания – влияние различных видов доверия на управление межфирменными сетевыми взаимоотношениями немецких и российских МП. Эмпирической базой является стандартизированный опрос 197 немецких и 400 российских МП, а также материалы дополняющих их глубинных интервью, выполненные в рамках международного проекта, который был поддержан Фондом «Фольксваген» в 2001–2003 гг.

2. ДОВЕРИЕ В СЕТЕВЫХ ОТНОШЕНИЯХ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ – ОБЩИЕ СООБРАЖЕНИЯ

2.1. Доверие и формальные договоры

В «классической» теории трансакций по Уильямсону проводится различие между тремя структурами управления межфирменными взаимосвязями: рынок, иерархия и гибрид (Williamson 1985). Однако их трудно вычлениить в чистом виде, а потому они плохо поддаются эмпирической операционализации (Vogt 1997). Грубыми индикаторами являются такие контрольные механизмы, как цена, указание и доверие (Bradach & Eccles 1989). В таком понимании цена и указание соответствуют структурам управления «рынок» и «иерархия». Так, цена является эффективным контрольным механизмом при обмене стандартными продуктами или услугами на рынке с достаточным объемом предложения (Lunnan & Reve 1995), между тем как в сетевых взаимодействиях цене в этом качестве отводится довольно скромное место. Указание является формой контроля на основании формальных правил и процедур (Haugland & Grønhaug 1995). В межфирменных отношениях эти правила часто выражаются в письменном договоре, позволяющем акторам при необходимости через суд добиться выполнения договорных обязательств. Напротив, доверие характеризуется как ожидание благоприятного или, по крайней мере, недискриминационного поведения (далее мы называем его кооперативным поведением) со стороны партнера, при том что такое поведение формально никак не контролируется (Gambetta 1988).

Доверие и формальный договор могут как дополнять, так и заменять друг друга (Klein Woolthuis et al. 2002). Доверие, например, может заменять формальные договоры тогда, когда существенной функцией договора является гарантия против оппортунистического поведения (Nooteboom 2002). Договоры, однако, выполняют и иные функции – например,

служат как «напоминание» или как формальный знак взаимного участия; в таких случаях договоры могут обеспечивать складывание доверия (Klein Woolthuis и другой 2002). С другой стороны, доверие дополняет формальные договоры, которые всегда отличаются неполнотой и ни в коем случае не могут урегулировать все возникающие между предприятиями в межфирменных отношениях проблемы (Williamson 1996).

Решение в пользу или против доверия либо формальные регулирующие механизмы могут быть представлены как «пари» между участием и риском (Coleman 1990, Sztompka 1999). В то время как участие обеспечивает прибыль (убыток) в случае доверия (злоупотребления доверием), риск отражает субъективное восприятие актором вероятности злоупотребления доверием. Индивидуальное восприятие, в свою очередь, зависит от личного опыта или личных особенностей, в то время как предпринимательские действия хотя и базируются на весьма разном у различных лиц «понимании» действительности – а потому могут казаться внешнему наблюдателю иррациональными, – тем не менее с точки зрения предпринимателя всегда рациональны (Kirchgässner 1991). С точки зрения спора о доверии это приводит к тому, что предприниматели стремятся избежать слишком высоких – в их восприятии – рисков, прежде всего при ожидаемой низкой прибыли, точно так же, как при умеренном риске и умеренном участии они, как правило, склонны доверять партнерам (Sztompka 1999). Следовательно, при высоком риске и участии, как правило, отношения стремятся перевести на формальные рельсы.

Однако формальные процедуры стоят времени и денег, так что мелкие фирмы *вынуждены* от них отказываться. Например, при установлении кооперационных отношений скромные временные и финансовые ресурсы МП ограничивают возможность тщательного поиска и выбора партнеров (Schumacher & Moyle 2001: 6). Тем самым у МСП остается – особенно в новых сетевых отношениях с высоким стратегическим значением – лишь возможность опираться на доверие, причем даже в случаях, в которых партнеры друг друга еще не знают, или же отказываться от возможных преимуществ кооперации. МСП вынуждены – чаще, чем более крупные предприятия – либо действовать с повышенным риском, либо отказываться от связанных со сделкой возможных преимуществ. В этом контексте значение различных форм доверия, как и институциональные рамочные условия, возрастает. Эти моменты будут рассмотрены в следующих разделах статьи.

2.2. Формы и возникновение доверия

Доверие существует в различных формах. Так, Уильямсон (1993) различает персональное доверие, сфера которого ограничивается личными или социальными отношениями, риском или «просчитанным доверием» в хозяйственных сделках, и институциональное доверие, которое соответствует «системному доверию» по Луману и отражает общественную, политическую и организационную укорененность экономической деятельности. *Персональное доверие*, однако, имеет место как в социальных, так и в экономических отношениях, поскольку и общественные отношения обмена не основываются единственно на экономическом расчете, но всегда несут в себе и «иррациональные» элементы (см., например: Welter 2003). Персональное доверие основано на собственном опыте доверителя, либо на знакомстве с партнером по сделке. Следовательно, оно предполагает, как правило, неоднократные сделки или длительные хозяйственные или иные социальные контакты – например, дружбу. С другой стороны, персональное доверие может основываться и на социальном сходстве, вытекающем из специфических качеств партнера – например, родственных отношений или этнического происхождения (Zucker 1986).

Соответствующая информация, на которой основывается доверие, связана как с социальными аспектами – например, личной дружбой или взаимной симпатией, – так и с экономическими аспектами образования сетевых связей, которые характеризуют относительные властные позиции партнеров, как то специфические инвестиции, а также

рыночная власть. Некоторые авторы (например: Raiser 1999, Zucker 1986) на этом основании различают между доверием, основанным на личных отношениях, и доверием, основанным на процессах, т.е. на имеющемся опыте отношений с партнером, который, в свою очередь, может главным образом проистекать из собственных впечатлений или же основываться на опыте третьих лиц (репутация, товарная марка), в то время как доверие, основанное на личных отношениях, возникает как форма лояльности (в рамках) определенной группы. Процессуальный характер доверия наиболее очевидным образом проявляется среди тех, для кого важнейшую роль играет опыт предыдущих связей с партнером, а также собственные ожидания от складывающихся деловых отношений. Поэтому персональное доверие особенно типично для длительных деловых отношений.

Распространенная в деловых отношениях форма доверия – *коллективное доверие*, которое объективируется в отраслевых нормах делового оборота и конвенциях. Принципиальное отличие от персонального доверия – хотя на концептуальном, но прежде всего на эмпирическом уровне их трудно строго разграничить – заключается в том, что коллективное доверие не обязательно предполагает личное знакомство с партнером по сделке или наличие специфических объединяющих признаков вроде принадлежности к одной семье и т.п., но основывается на групповом поведении в широком смысле слова. В качестве примеров таких сигналов доверия, которые отражают коллективное доверие, можно привести неформальные или формальные правила поведения в рамках бизнес-ассоциации, отрасли, или же репутационные эффекты, транслируемые через неформальные сетевые сообщества – например, в определенном секторе или местности. Здесь господствуют нормы и конвенции, а также репутация деловых партнеров как «медиаторов доверия» (Coleman 1990).

Наконец, третьей категорией является уже упомянутое выше *институциональное* (или системное) доверие, которое является в высшей степени «обезличенным» доверием в отношении официально установленных правил, норм и предписаний. Луман (1968/2000) указывает на то, что в этом случае доверие оказывают не лицам, а дееспособности некоторой системы. Он иллюстрирует это на примере денег и приходит к выводу, что «такое системное доверие <...> складывается словно бы само собой по мере все снова и снова подтверждающейся неизменной правильности доверия к деньгам» (Luhmann 1968/2000: 64). При этом институциональное доверие означает, что законодательные механизмы защиты осуществления формальных правил или договоров (например, возможность в случае нарушения условий сделки возбудить против партнера судебный процесс) не только существуют, но ими можно эффективно воспользоваться. Институциональное доверие, следовательно, насущно необходимо в эффективной рыночной экономике, поскольку оно позволяет актерам осуществлять сделки и входить в новые контакты, даже если партнер им лично незнаком и о нем имеется лишь ограниченный объем информации.

Разумеется, и институциональное доверие содержит личностную компоненту в той мере, в какой приходится доверять не только абстрактным, не персонифицированным институтам – законам, деньгам, правительству, – но и лицам, отвечающим за реализацию положений законодательства. Институциональное доверие в данной связи строится на «фактической способности обеспечивать санкции» со стороны институтов, под чем Эндресс подразумевает неотвратимость, с которой они «налагают санкции на такие действия лиц, которые противоречат основополагающим принципам и нормам» (Endress 2002: 60).

2.3. Управление и институциональная среда

Степень институционального доверия и роль других форм доверия, следовательно, в весьма сильной степени зависят от соответствующего окружения. То и другое, в свою очередь, оказывает влияние на сетевое взаимодействие МП, либо на его специфические проявления. Институциональные рамочные условия, с одной стороны, формируют поле, на котором могут формироваться структуры управления и (институциональное) доверие (Williamson

1993), с другой стороны, уровень доверия и сам оказывает влияние на институциональное поле. В то время как персональное и коллективное доверие могут до известной степени существовать независимо от институционального поля, институциональное доверие требует стабильных и предсказуемых мер поддержания порядка, правовых и хозяйственно-политических рамочных условий.

В литературе в данной связи принято проводить межстрановое и кросс-культурное различие между средами «низкого доверия» и «высокого доверия» (например: Fukuyama 1995, Panther 1998, Rosenbaum 1999). Среда «низкого доверия», в соответствии с такой концепцией, препятствует входу на рынок, росту предприятий и свободной конкуренции, и наоборот – в среде «высокого доверия» все благоприятствует деятельности акторов. В таком понимании, в отношении России следовало бы говорить о среде «низкого доверия», а о Германии – как о среде «высокого доверия». Хотя такая типология абстрагируется от комплексных отношений между и в рамках отдельных политических, экономических и культурных подсистем, она справедливо акцентирует внимание на сильные различия в типе и характере формирования доверия между разными странами.

Институциональное доверие, разумеется, оказалось весьма проблематичным в условиях такой системной трансформации, которую переживает *Восточная Европа*. Правда, формальные предпосылки развития рыночного хозяйства – например, свобода предпринимательства или торговое право во многих восточноевропейских странах сложились довольно быстро. Однако фактически их применение – например, нового хозяйственного права – оказалось сопряжено со множеством проблем, что создало общую обстановку неуверенности среди субъектов хозяйствования. Некоторые авторы (Leipold 1999, Raiser et al. 2001) характеризуют такую ситуацию как «синдром недоверия» (Leipold 1999: 135), отражающий опыт, воспринятый в прежние времена – а именно, преобладание персонального доверия и институционального недоверия. В соответствии с такой точкой зрения институциональное недоверие возникает прежде всего в тех трансформационных странах, где общая политическая, экономическая и общественная система (еще) неоднозначна, носит неопределенный характер. Именно в тех трансформационных экономиках, где реформы еще не привели к укоренению прозрачных правил и эффективных систем защиты и поддержки, институциональная среда часто характеризуется недейственной правовой системой, несовершенством прав собственности, вмешательством государственной бюрократии в вопросы текущей предпринимательской деятельности, коррупцией и общим климатом недоверия.

Там, где нет институционального доверия, под вопросом оказывается возможность долгосрочного планирования деятельности со стороны предпринимателей, так что, например, необходимые инвестиции в дальнейшее развитие предприятия не осуществляются (Luhmann 1968/2000). Предприниматели сосредоточиваются на решении повседневных производственных забот и выстраивании мер защиты против неопределенностей окружающей среды, хрупкая окружающая среда оставляет им мало возможностей для долгосрочного развития предприятий (Welter & Smallbone 2003). Отсюда возникают «порочные круги» предпринимательского поведения (Welter 2003): например, если предприниматели используют законодательно запрещенные, но не осуждаемые обществом методы поведения – уклонение от налогов и т.п., – чтобы их предприятие выжило в нестабильной окружающей среде, это укрепляет негативное восприятие предпринимательской деятельности в глазах правительств. Следовательно, предпринимаются репрессивные фискальные меры и отодвигаются на второй план необходимые реформы, что, в свою очередь, усиливает негативное отношение предпринимателей к правительству, и т.д.

Все это приводит Уильямсона к выводу, что «транзакции, которые вполне реализуемы в условиях окружающей среды, обеспечивающей высокий уровень гарантий, могут быть нереализуемы в условиях слабой институциональной окружающей среды....» (Williamson

1993: 476). Другие авторы (Rose-Ackermann 2001: 426) указывают в данной связи на то, что хотя общий уровень доверия в трансформационных странах довольно высок, это, однако, относится главным образом к персональному доверию, но никак не к институциональному. Поэтому трансакции ограничиваются узким кругом знакомых – и пользующихся доверием – партнеров. Российские предприниматели, таким образом, скорее доверяют лицам, которые знакомы им в рамках той социальной сети, в которую они входят, чем государственным институтам (Tschepurenko 1998, Höhmann & Malieva 2002).

Иначе выглядит окружающая среда в *развитых рыночных экономиках*. В странах с более длительной рыночной традицией имеются необходимые для функционирования рыночного хозяйства основные институты, причем они, как правило, вполне работоспособны и укоренены в сознании предпринимателей. Соответствующие системы сформировались в ходе длительного развития, причем политическая система обеспечивает наложение санкций за злоупотребление доверием и нарушение закона. Следовательно, наличествует и всеми признается некий минимальный уровень гражданско-правовых норм. Все это способствует формированию институционального доверия. В Германии оно, в силу указанных причин, выше, чем в трансформационных странах. Институциональное доверие основывается здесь в значительной мере на фактической системной формальной институциональной структуре (Bachmann 2001). Оппортунистическое поведение поэтому в принципе становится вполне калькулируемым и приемлемым риском, так как поведение партнеров по кооперации встроено в такое общее поле, которое воспринимается ими как когерентное, причем, наряду с правовыми и социальными санкциями, а также самоконтролем в отраслях регулируемую, а в необходимых случаях и санкционирующую роль играют предпринимательские союзы (Bachmann 2001, Bachmann & Lane 2001).

Отсюда – гипотеза о том, что в Германии уровень институционального доверия в общем плане выше, чем в России. По этой причине в межфирменных отношениях обмена или сетевых сообществах российских малых предприятий персональное и коллективное доверие должны играть более значимую роль, чем среди немецких МП. В следующих разделах статьи будет показано, насколько данная гипотеза подтвердилась эмпирически.

3. МЕТОДОЛОГИЯ И ВЫБОРКА

3.1. Доверие – как его эмпирически измерить?

Когда мы говорим об эмпирическом исследовании, возникает вопрос, как может быть реализован опрос о «доверии». Возникают две основных проблемы: пригодный эмпирический метод для замера доверия, а также формулировка вопросов. В том, что касается эмпирического исследования такого феномена, как доверие, принципиально возможны различные методы. Одно направление среди исследователей проблемы доверия использует прямые методы измерения, основанные на теории игр, но то исследование, которое положено в основу настоящей статьи, было реализовано иным методом – основанным на опросе косвенным методом исследования и «измерения» доверия. Этот метод представляется более адекватным условиям переходных экономик, а также реальности предпринимательской деятельности на малых и средних предприятиях, чем опросы, основанные на методах теории игр. При этом комбинируются количественный и качественный анализ¹⁰. Далее, результаты опросов дополняются качественными кейсами и

¹⁰ Изложенное ниже – результат реализации международного исследовательского проекта Рейнско-Вестфальского института экономических исследований совместно с Центром восточноевропейских исследований при Бременском университете, который был осуществлен в рамках программы Фонда Фольксваген «Единство различного» в 2001–2003 гг. Темой проекта было поведение предпринимателей и роль доверия в

экспертными интервью. В то время как количественный опрос предпринимателей позволяет описать и проанализировать предпринимательское поведение в различных условиях и средах, кейсы и экспертные интервью прежде всего дают возможность лучше уяснить институциональную укорененность доверия, его развитие и влияние на конкретные действия фирм.

Проблематичным был «перевод» концепции доверия в конкретные постановки вопроса. Вопросы типа «Насколько Вы доверяете тому или иному институту», сложны для кросс-культурного сопоставления, поскольку для этого необходимы не только одинаковое семантическое значение «доверия», но и равная степень осознания респондентами (и способности словесного выражения) того отношения, которое имеет то или иное его действие и поступок к доверию (Offe 2001). Доверие, однако, – во всяком случае, отчасти – основывается на статусном поведении, либо развивается из рутинных поступков, которые не обязательно являются рационально просчитанными (Smallbone & Lyon 2002, Welter 2003). Другие авторы (Bertrand & Mullainathan 2001) указывают на то, что индивиды не всегда сами сознают, почему в определенных ситуациях они ведут себя так, а не иначе, не говоря о том, чтобы адекватно донести это понимание до интервьюера. Сюда же привходит проблема социального ожидания, «вынужденности» определенного ответа. Нормы определяют картину общественно одобряемого поведения, и именно в личных интервью респонденты, как правило, не хотят выглядеть нарушителями норм. Это может привести при формулировании таких вопросов, как, например, «какую роль играло доверие в урегулировании Ваших деловых отношений?», к тому, что большинство опрошенных припишут доверию высокую значимость. Такие вопросы, следовательно, в лучшем случае могут подойти на роль контрольных. Смоллбоун и Лайон (Smallbone & Lyon 2002) в данной связи приходят к выводу, что доверие трудно количественно измерить – прежде всего, в том, что касается его происхождения и интенсивности, а также значения для различных деловых отношений. По этой причине количественные опросы предпринимателей должны ограничиваться главным образом тем, чтобы выявить формы и масштаб основанных на доверии отношений в деловой практике.

Такой подход и был реализован в рамках настоящего проекта. Респондентам задавались вопросы о сложившихся отношениях с поставщиками и клиентами (регулярность, готовность к предоставлению кредита), критериях отбора новых деловых партнеров (репутация, роль рекомендаций со стороны организаций/лиц, которым респондент доверяет, собственный поиск) и регулировании деловых отношений (письменные или устные договоры), характере осуществления этих отношений (имеют ли они скорее неформальный характер, в том числе через общих деловых партнеров и друзей, или формальный – через банки), распространенности кредитных отношений (есть ли они вообще?), отношениях внутри самих предприятий, с работниками (кто за них отвечает, с какими полномочиями?) и об отношениях с окружением (власти и др.). Доверие таким образом получало косвенное отражение в ответах респондентов.

межстрановом сопоставлении между Западом и Востоком Европы. Эмпирические исследования, включавшие в себя количественный опрос предпринимателей, кейс-стади и экспертные интервью, были реализованы в двух странах Восточной Европы – России и Эстонии (сюда же следует отнести Восточную Германию) – а также в Германии (Рурская область и Восточная Тюрингия). Кроме того, дополнительно был выполнен экспертный анализ для Великобритании и Италии, который также содержал некую эмпирическую компоненту (кейс-стади на предприятиях). Более подробная информация находится на странице проекта в Интернете:

http://www.rwi-essen.de/pls/portal30/url/page/PAGE_TRUST

Нижеследующее изложение ориентировано в наибольшей мере на механизм регулирования в сетевых отношениях. В частности, особо рассматриваются отношения с клиентами и поставщиками, а также прочие кооперационные связи.

3.2. Характеристика выборки в России и Германии

Анализируемые ниже данные по странам были получены в ходе а) количественных опросов предпринимателей и б) дополняющих их качественных кейсов. И то, и другое было выполнено по единой методике в Германии и России в 2002–2003 гг. В России опрос охватил 400 предпринимателей, кроме того, было реализовано 27 кейсов, в Германии были опрошены 197 предпринимателей и выполнены 15 кейсов. Основные результаты опросов резюмированы в табл. 1. Как в ходе опроса, так и в ходе выполнения кейс-стади в обеих странах фигурировали разные регионы, три сектора (производство продуктов питания, торговля, бизнес-услуги) и две размерные подгруппы (микрофирмы с числом занятых до 10 человек, малые предприятия с числом занятых до 50 человек). Такой подход позволяет вести анализ различных сред доверия не только на уровне агрегированных показателей по стране в целом, но и на региональном, отраслевом и размерном уровнях.

В России опрос проводился в Москве, Нижнем Новгороде, Воронеже и Калуге. Отбор регионов был произведен на основании инвестиционного рейтинга журнала «Эксперт» (2001), в котором Москва характеризуется как регион с «максимальным потенциалом и минимальным риском», Нижний – как регион со «средним потенциалом и средним уровнем риска», а Воронеж и Калуга – как регионы с «умеренным потенциалом и средним риском». Прочие типы регионов были исключены из рассмотрения, так как в них – вследствие замедленной трансформации практически отсутствует в значимых объемах малое предпринимательство; кроме того, к некоторым типам регионов относится столь незначительное число последних, что исследование в них не дало бы репрезентативной картины. Москва в своем типе регионов, правда, также одна, но в ней находится около 25% всех официально зарегистрированных российских МП и в ней сконцентрировано, по экспертным оценкам, около 80% финансового капитала страны.

Немецкие регионы отбирались как с учетом необходимости представить в выборке Западную и Восточную Германию, так и исходя из необходимости – независимо от трансформационной проблематики – отразить различные региональные аспекты с точки зрения их значения для формирования доверия. Рур представляет старый промышленный регион, который долгие годы переживает процесс структурной перестройки, между тем как район Большого Дрездена в Саксонии является примером территории, где общественные, политические и экономические структурные изменения начались относительно недавно. В данной связи интересен также вопрос о том, в какой мере тамошние предприятия смогли опереться на многодесятилетнюю досоциалистическую традицию индустриального и предпринимательского развития и какое воздействие это оказало на тамошнюю региональную и отраслевую среду доверия.

Таблица 1. Основные данные по выборке опроса предпринимателей

показатели	Германия				Россия					
	Зап.	Вост.	Всего		М.	К.	Н.Н.	В.	Всего	
			%	n					%	n
<i>Отрасль</i>										
Продукты питания	37,3	29,5	33,5	66	34,0	33,0	30,0	6,0	25,8	103
Торговля	27,5	24,2	25,9	51	33,0	36,0	37,0	58,0	41,0	164
Бизнес-услуги	35,3	46,3	40,6	80	33,0	31,0	33,0	36,0	33,3	133
Всего (n)	102	95		197	100	100	100	100		400
<i>Динамика оборота в 2000–2001 гг.¹</i>										
Рост	36,6	26,3	31,6	62	28,0	77,0	32,0	26,0	40,8	163
Без изменений	22,8	24,2	23,5	46	35,0	20,0	37,0	51,0	35,8	143
Снижение	38,6	46,6	42,3	83	17,0	2,0	14,0	10,0	10,8	43
Всего (n)	101	95		196	100	100	100	100		400
<i>Род занятий предпринимателя до основания фирмы²</i>										
Госсектор	11,7	25,9	18,4	33	13,0	25,0	30,0	15,0	20,8	83
Наука и образование	6,4	9,4	7,8	14	14,0	25,0	25,0	34,0	24,5	98
Частный сектор	54,3	47,1	50,8	91	46,0	26,0	23,0	38,0	33,3	133
Самодельность	10,6	14,1	12,3	22	15,0	9,0	13,0	10,0	11,8	47
Учащийся	14,9	1,2	8,4	15	7,0	12,0	5,0	1,0	6,3	25
Безработный	2,1	2,4	2,2	4	1,0	3,0	3,0	1,0	2,0	8
Всего (n)	94	85		179	100	100	100	100		400 ³
<p><i>Собственные данные.</i> Российские регионы: М. – Москва, К. – Калуга, Н.Н. – Нижний Новгород, В. – Воронеж.</p> <p>¹Проценты относятся к предприятиям, которые уже существовали в 2000–2001 гг. Один немецкий респондент на этот вопрос не ответил.</p> <p>²18 немецких респондентов не ответили на этот вопрос и не учитываются в n.</p> <p>³6 российских предпринимателей указали «прочие виды деятельности».</p>										

В отраслевом разрезе с прагматической точки зрения в Германии структура выборки несколько смещена в сторону бизнес-услуг, в России – в сторону торговли. Поскольку задачей исследования было выявление наиболее типичных сред доверия в разных странах, регионах и отраслях, коллектив проекта не претендовал на репрезентативность с точки зрения структуры сектора малого предпринимательства. Особо следует подчеркнуть большую долю предприятий бизнес-услуг в восточногерманской подвыборке и малую долю МП в сфере переработки сельскохозяйственной продукции в таком аграрном регионе России, как Воронеж – здесь производство продуктов питания в значительной мере сконцентрировано на крупных и средних предприятиях. В то же время российские МП демонстрируют типичную для трансформационных экономик диверсификацию деятельности (см. Welter 2003, Welter & Smallbone 2003): они часто работают в нескольких отраслях,

чтобы быть более устойчивыми к колебаниям конъюнктуры и таким образом закрепиться на рынке в условиях неустойчивой и непредсказуемой экономической среды.

В России более $\frac{1}{3}$ выборки составили стартовые (т.е. созданные менее чем за 1 год до момента опроса) и молодые (до 2,5 лет) предприятия. Исключением является Калуга, где интенсивность создания новых предприятий заметно ниже, а потому и доля стартовых и новых МП – существенно ниже. В немецкой выборке стартовые и новые предприятия составляют лишь незначительное меньшинство, что – по крайней мере, отчасти – объясняется сокращающимся из-за неблагоприятной конъюнктуры с 1999 г. числом стартапов (ср. *Mittelstandsmonitor* 2003). Большая часть западногерманских предприятий (40%) была создана в период после войны до 1979 г., восточногерманские фирмы – в подавляющем большинстве непосредственно после воссоединения в 1990–1994 гг., хотя немалая их часть существовала уже прежде (27%), до 1989 г. Оборот в 2000–2001 гг. у российских предприятий развивался значительно более благоприятным образом, чем у немецких, причем динамика оборота у западногерманских предприятий выглядела несколько лучше, чем у восточногерманских. В России, напротив, доля тех фирм, у которых в этот период времени оборот снизился, существенно ниже.

Более половины российских предпринимателей – в возрасте между 30 и 49 годами, в то время как большая часть немецких предпринимателей – значительно старше (в основном между 40 и 59 годами). По-видимому, это обусловлено существенно различающейся долей стартапов в двух выборках. Интересны данные об уровне образования, который сравнительно высок в трансформационных экономиках (если отнести сюда же и Вост. Германию): в России $\frac{3}{4}$ имеют высшее образование. Довольно близка в этом отношении к России Восточная Германия, где 62% опрошенных имеет высшее образование, тогда как в Западной Германии – лишь 35%. При этом в Германии предпринимателями становятся лица, поработавшие в частном секторе, в России – в силу понятных причин – число тех, кто имеет опыт работы в государственном и частном секторе, примерно одинаково. Как бы то ни было, 11% – почти столько же, сколько и в Германии, – уже обладают опытом предпринимательской деятельности.

4. ЭМПИРИЧЕСКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ: ВЛИЯНИЕ ДОВЕРИЯ НА УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ СЕТЯМИ В ГЕРМАНИИ И РОССИИ

4.1. Роль формальных договоров

Формальные договоры – показатель роли институционального доверия в сетевых отношениях. Типичной формой регулирования отношений как с клиентами, так и с поставщиками и в России, и в Германии является письменный договор. В отношениях с клиентами 59% российских, 49% западногерманских и 70% восточногерманских предприятий заключают формальные договоры, между тем как доля регулируемых формально отношений с поставщиками составляет 74% в России, 53% в Западной Германии и 69% в Восточной Германии.

В Германии форма договорных отношений зависит в первую очередь от отраслевой принадлежности, а в рамках отрасли – от типа клиентов (физические или юридические лица) и характеристики рынка. Например, в производстве продуктов питания, которые были представлены в данном исследовании главным образом ремесленными предприятиями (пекари, мясники и пр.), в Германии гораздо ниже доля письменных контрактов, чем в сфере бизнес-услуг. В последней отрасли предмет соглашения часто имеет комплексный характер, часто речь идет о весьма деликатных в коммерческом отношении данных и информации, так что здесь потребность в более регламентированном письменном регулировании выглядит обоснованной. Например, два восточногерманских предприятия по производству программного продукта никогда не откажутся от письменного договора. Последний

гарантирует защиту от «неправомерных послепродажных претензий» со стороны клиента, которые возможны, учитывая комплексный характер продукта или услуги. Поэтому в договоре особенно тщательно прописываются конкретные параметры подлежащих оказанию услуг.

Тем не менее существуют различия между обычными практиками в Западной и Восточной Германии, выходящие за пределы отраслевых особенностей. Объяснение того факта, что в Восточной Германии предприниматели гораздо чаще стремятся регулировать отношения письменными договорами, сводится к «зависимости от пройденного пути»: в социалистические времена отношения за пределами узкого круга социальных связей и отношений были сильно институционализированы и зарегулированы (Nuissl et al. 2002); этот опыт отражается и сегодня в преобладающих практиках поведения. По-видимому, сказывается и другое – малый опыт предпринимательской деятельности большинства контрагентов на локальных восточногерманских рынках заставляет их сомневаться не столько в добросовестности, сколько в способности партнера выполнить обязательства в сложных условиях, при наличии высокой конкуренции, в том числе – и из Западной Германии. Однако это различие не проявилось в кейс-стади. В них разница поведенческих установок связывается акторами только с отраслевыми особенностями и характеристиками рынка.

Региональные различия в России относительно невелики и мало что могут прояснить. Однако сильное влияние отраслевой принадлежности – особенно, в отношениях с клиентами – заметно. И в России также в сфере бизнес-услуг малые предприятия гораздо чаще заключают письменные договоры, чем в двух других отраслях.

Кооперационные связи в собственном смысле слова, т.е. долговременные отношения, выходящие за рамки простых связей по линии поставщик-клиент, в обеих странах регулируются более неформальным образом. В $\frac{2}{3}$ случаев кооперационных отношений в России они регулируются сугубо устными договоренностями, а пропорции письменных/устных форм регулирования в обеих частях Германии примерно одинаковы. В данном контексте следует, однако, учитывать и характер такой кооперации. В Германии он играет, судя по всему, решающую роль. Формальные кооперационные связи (например, НИОКР, маркетинг) оформляются, как правило, письменными соглашениями, неформальные (например, обмен информацией) чаще регулируются устными договоренностями. Это становится ясно на примере одного восточногерманского производителя софтверной продукции, который свои кооперационные связи регулирует исходя из характера кооперации и конкретного проекта. В рамках кооперации с одним и тем же партнером, например, обмен информации и взаимные консультации регулируются неформальным образом, тогда как совместное обслуживание клиентов оформлено договором. В качестве причины предприниматель указал, что в данном случае отношения с клиентом также оформлены письменным образом, так что письменное оформление данного проекта с партнером по кооперации представляется в этой ситуации оправданным.

В России малое число письменных договоров о кооперации объясняется еще и тем, что в молодом секторе малого предпринимательства пока вообще не так много кооперационных связей, а те немногие, которые возникли, связаны в основном с неформальным обменом информацией и взаимными консультациями. Так, один предприниматель из сектора бизнес-услуг в Нижнем Новгороде следующим образом описывает ситуацию: «Наши партнеры (как клиенты, так и поставщики) – это и физические и юридические частные лица, и государственные учреждения. С физическими лицами никогда не подписывается никаких письменных договоров. Во всем городе есть 5–6 фирм, с которыми мы сотрудничаем. Мы обмениваемся информацией и помогаем друг другу. Здесь все всегда регулируется только устными договоренностями. Весь наш предшествующий опыт в этом отношении – положительный. Иначе обстоит дело с государственными структурами, когда они выступают нашими клиентами. С ними все договоры – только письменные, потому что они, как

правило, платят с большим опозданием. Имея письменный договор, проще получать не выплаченные суммы по частям».

На первый взгляд, результаты, полученные в отношении регулирования отношений с клиентами и поставщиками, удивляют. Если исходить из того, что письменный договор – свидетельство институционального доверия, то приходится признать, что в России и Восточной Германии оно выше, чем в Западной Германии. Однако самая первая функция письменных договоров – обезопасить себя от оппортунистического поведения (Klein Woolthuis et al. 2003), когда путем апелляции к государственной системной власти – правовое разбирательство при нарушении договора – можно добиться выполнения договора. Поэтому наличие формального договора – не обязательно (только) выражение институционального доверия. Результаты немецких кейсов показывают, что договоры зачастую выполняют иные функции, нежели регулирование. Примером такой функции является случай одного восточногерманского консалтингового предприятия, которое заключает договор для «памяти»: первоначально предусмотренный объем консультационных услуг фиксируется в договоре, по завершении проекта результаты сравниваются с первоначальными планами. Регулирующей функции договор в этом случае не имеет, поскольку в этом в силу сильных репутационных эффектов на данном рынке нет необходимости. Другой пример – восточногерманское инженерное бюро, которое хотя и заключает письменные договоры с партнерами по кооперации, но предприниматель не знает содержания этих договоров. По его мнению, «все это – только для бухгалтера», они не выполняют никакой специфической функции в собственно бизнесе.

Последняя функция – выполнение предписаний законодательства в отношении бухгалтерского учета, обоснованных фискальными интересами государства – является объяснением того, почему столь высока доля письменных договоров в России, где последние, судя по всему, часто заключаются для проформы, и поэтому едва ли могут быть истолкованы как проявление доверия к институтам государства. Однако многие из этих договоров в реальности заключаются лишь задним числом, после того как на основании устной договоренности соответствующая сделка фактически реализована. В такой ситуации договоры, конечно, едва ли каким-то образом влияют на управление межфирменными отношениями. Более того, *здесь, скорее, доля договоров, оформляемых задним числом, является показателем персонального доверия или (в случае с репутационным капиталом) – коллективного доверия, тогда как само по себе широкое распространение письменных договоров вообще ничего не говорит об уровне институционального доверия.*

Это наблюдение можно проиллюстрировать примером одного архитектурного бюро в Нижнем Новгороде, которое занимается также отделочными работами. Предприниматель указал, что он известен своим клиентам – богатым людям, которые строят и отделывают или ремонтируют свои дома – качеством своей работы. Его отношения с клиентами основываются исключительно на его репутации, обе стороны предпочитают оплату наличными. «Сначала обсуждается заказ, затем – гонорар. Письменные договоры в данном случае играют лишь декоративную роль, фигурирующие в них минимальные ставки вписываются туда, так сказать, для налоговой инспекции. Все основное обсуждается в устной форме».

Кроме того, кейсы, выполненные как в Германии, так и в России, показывают, что договоры лишь очень редко – даже при наступлении соответствующего случая – реализуются в судебном порядке. Российские предприниматели называли в качестве причины этого длительные сроки и связанные с этим потери времени фирмы, а отнюдь не отсутствие доверия к судам, как можно было бы предполагать, исходя из гипотезы о широком распространении коррупции в России. Более того, результаты российского опроса свидетельствуют, что обращение в судебные органы приобрело достаточно высокую распространенность в сравнении с началом – серединой 1990-х гг. По-видимому, сказываются две причины: во-первых, существенно более низкая инфляция позволяет

рассчитывать на более или менее приемлемое возмещение убытка даже при длительной процедуре судебного разбирательства. Во-вторых, средний размер сделок в секторе малого бизнеса таков, что не позволяет рассчитывать на серьезные коррупционные вознаграждения, так что санкции к коррумпированным судебным работникам в случае разоблачения могут многократно превысить для них размер немедленной материальной выгоды.

Тем не менее форс-мажорные случаи в России по-прежнему чаще разрешаются неформальным образом.

Немецкие предприниматели также предпочитают разрешать свои споры без участия суда. Беспристрастность и компетентность судебных органов при этом не ставятся ими под сомнение, но – по аналогии с российскими предпринимателями – они часто упоминали длительность судебного процесса и высокие затраты времени и денег на сопровождение судебного расследования, а также сопряженную с возможностью решения дела в пользу противной стороны неопределенность исхода. Поэтому и здесь суд рассматривается как крайнее средство, когда все неформальные способы исчерпаны.

Примечательно, что некоторые немецкие предприниматели говорили, что никогда не прибегнут к судебному разбирательству. Это объяснялось либо опасением потерять свою репутацию в случае обращения в суд среди коллег, либо тем, что такова их «индивидуальная деловая философия», как выразился уж упоминавшийся выше восточногерманский владелец инженерного бюро.

Действие репутационного механизма можно лучше всего проследить на примере восточногерманской консалтинговой фирмы. Последняя действует на специфическом рынке, где число потенциальных клиентов невелико, а потому репутация фирмы имеет исключительную важность для получения новых заказов. «Индивидуальная деловая философия» говорит об общей высокой степени неформальности малых предприятий (Lyons 1994), а также о центральной роли личности предпринимателя, либо особенностях его индивидуального опыта. Имеется в виду, что малые предприниматели на основании их различного предыдущего опыта и сделанной на этой основе оценки специфических условий среды – речь идет о том, воспринимаются ли те или иные изменения среды как угроза или как шанс – приходят к разным выводам, а потому используют различные механизмы регулирования (Welter 2003).

Резюмируя, можно отметить, что хотя формальные договоры играют большую роль как в России, так и в Германии, это связано с выполнением ими таких функций, которые либо дополняют доверие (например, когда договор служит формой напоминания), либо обслуживают сугубо бухгалтерски-фискальные цели.

Вера в возможность судебного преследования недобросовестного партнера существует в обеих странах. В этом смысле результаты опросов демонстрируют довольно высокий уровень институционального доверия. Однако управление сетевыми отношениями малых предпринимателей – как представляется, в значительной мере ввиду высоких затрат времени и финансовых ресурсов при судебном обеспечении договора – в обеих странах в первую очередь строится на персональном и коллективном доверии. Эти результаты подтверждают выводы, полученные ранее (см. Schumacher und Moyle 2001) о том, что вследствие ресурсных ограничений МСП чаще приходится ориентироваться на неформальные механизмы регулирования.

4.2. Критерии для выбора формы регулирования

Для того чтобы отразить роль различных видов доверия в управлении сетевыми отношениями, в данном разделе анализируются факторы, влияющие на выбор формы регулирования в отношениях с клиентами и поставщиками, а также причины устного

оформления прочих кооперационных связей. В ходе опроса задавался также вопрос о критериях, которыми предприниматели руководствуются при выборе механизмов регулирования. Через это возможно выйти как на различные виды доверия, так и – косвенно – на степень доверия в деловых отношениях. Здесь обнаружились интересные различия между обеими исследованными странами, а также различия, возникающие в зависимости от характера сетевых отношений. В Германии при решении вопроса о виде регулирования *отношений с клиентами или поставщиками* прежде всего встает вопрос о знаниях, которые получены в результате предшествующих личных доверительных отношений. В качестве важнейших критериев неприменения письменного регулирования назывались прежний опыт отношений с тем же партнером, рекомендации одного из деловых партнеров и репутация клиента/поставщика (см. табл. 2). Все это говорит о большом значении процессуально ориентированного, развивающегося с течением времени персонального доверия (Zucker 1986), но также и о той роли, которое играет в сетевых сообществах предпринимателей коллективное доверие.

Российские предприниматели наряду с прежним опытом отношений с клиентом/поставщиком и репутацией – в особенности в Нижнем Новгороде и Воронеже – совершенно неожиданно отметили роль сугубо хозяйственных ожиданий (объема предполагаемой сделки). Возможно, это объясняется той гораздо более высокой степенью готовности рисковать со стороны российского населения в целом, которая неоднократно фиксировалась различными сравнительными опросами РНИСиНП / Института демоскопии Алленсбах: в нестабильной окружающей среде риск выглядит как гораздо более обычное и естественное дело, чем в хорошо функционирующей системе, в которой институциональные рамки нацелены на всемерное снижение всяческих рисков. С другой стороны, следует учесть, что большие прибыли – о чем свидетельствуют и кейсы - зачастую могут быть получены именно за счет того, что значительная часть сделок (или полный объем сделки) не фиксируется в письменном договоре и не отражается соответственно в бухгалтерской отчетности, а потому возникает экономия на налогах.

Таблица 2. Критерии выбора того или иного варианта регулирования отношений с клиентами/поставщиками в Германии и России, по регионам

	Германия				Россия					
	Зап.	Вост.	Всего		М.	К.	Н.Н.	В.	Всего	
			%	n					%	n
<i>Критерии выбора формы регулирования отношений с клиентами/поставщиками¹</i>										
Опыт	93,8	92,4	93,1	176	87,0	92,0	86,0	77,0	85,5	342
Рекомендации	78,4	89,1	83,6	158	47,0	50,0	38,0	45,0	45,0	180
Репутация	68,8	69,6	68,8	130	51,0	58,0	73,0	70,0	63,0	252
Объем сделки	61,9	67,4	64,6	122	64,0	80,0	53,0	65,0	65,5	262
Гарантии	59,8	65,2	62,4	118	55,0	64,0	42,0	45,0	51,5	206
Итого (n)	97	92		189	100	100	100	100		400
<i>Причины заключения устных договоров в прочих формах кооперационных отношений²</i>										
Дружба	33,3	39,0	36,3	29	56,7	73,2	43,8	43,8	61,0	72
Постоянный клиент-поставщик	25,6	36,6	31,3	25	63,3	80,4	50,0	75,0	71,2	84
Член того же предпринимательского союза	12,8	9,8	11,3	9	20,0	14,3	18,8	6,3	15,3	18
Рекомендация	10,3	9,8	10,0	8	16,7	75,0	37,5	12,5	46,6	55
Всего (n)	39	41		80	30	56	16	16		118
<p><i>Собственный опрос.</i> Российские регионы: М. – Москва, К. – Калуга, Н.Н. – Нижний Новгород, В. – Воронеж.</p> <p>¹ Несколько вариантов ответа. Сумма ответов в Западной и Восточной Германии различается, т.к. некоторые респонденты не ответили на данный вопрос.</p> <p>² Несколько вариантов ответа. % – от числа предприятий, участвующих в иных формах кооперации. 41% немецких предприятий регулируют свои кооперационные отношения только в письменной форме.</p>										

Объем сделки примерно одинаково важен в Восточной Германии и России, в то время как в Западной Германии этому фактору придается меньшее значение при выборе формы регулирования сделки. Это можно объяснить пока еще незначительным возрастом большинства деловых взаимосвязей в Восточной Германии и России. Точно так же можно упомянуть и о роли негативного опыта, связанного с попытками опереться на доверие к рекомендациям постоянных деловых партнеров при выборе нового партнера. При этом опыт и репутация играют в обеих странах примерно одинаковую роль с точки зрения их влияния на выбор форм регулирования. Что касается иных критериев, то здесь обнаруживаются примечательные различия, которые, впрочем, не допускают однозначных и простых объяснений. Рекомендации третьих лиц – как можно было бы предполагать – в условиях нестабильной окружающей среды в трансформационном обществе, учитывая еще и непродолжительную историю деловых взаимоотношений между партнерами, лишь относительно недавно приступившими к предпринимательской деятельности, должны были бы быть значимым критерием при выборе форм регулирования, и они, действительно,

играют существенную роль в Восточной Германии, но в России такие рекомендации оказались второстепенным фактором.

Наконец, гарантии оказались как в Восточной, так и (в еще большей степени) в Западной Германии важнее, чем в России – хотя здесь обнаруживаются значительные региональные различия. Так, в Москве и Калуге гарантии играют куда более важную роль, чем в двух остальных регионах. По-видимому, в отношении Москвы сказывается хорошо функционирующая институциональная среда, которая позволяет устанавливать деловые отношения даже в незнакомыми фирмами, в том числе – и благодаря механизму гарантий, в Калуге же – самом небольшом из обследованных городов, в котором акторы, как правило, знают друг друга или слышаны о взаимной репутации, высокое значение гарантии отражает не столько высокое/низкое доверие, сколько общую экономическую ситуацию в регионе: будучи хорошо информированными о сложном финансовом положении друг друга, стороны требуют друг от друга гарантий. (К сожалению, нет возможности уточнить, кто является в большинстве случаев гарантом – банки, общие знакомые-коммерсанты и т.п. – это могло бы значительно дополнить картину.) Что касается Воронежа и Нижнего Новгорода, то они попадают в своего рода «институциональную ловушку»: они не могут быть полностью уверены во взаимной финансовой надежности, но и предоставление гарантий не является выходом из положения, так как коммерческие банки – по причине неразвитости региональных рынков банковских услуг, но еще более – по причине отсутствия кредитной истории у подавляющего большинства малых предприятий – гарантий не дают, найти же альтернативного «медиатора» в крупном городе оказывается, по-видимому, труднее.

Далее, необходимо указать на ту роль, которую играет в данном отношении отраслевая принадлежность. Как в Германии, так и в России объему сделки, как и гарантиям, наименьшее значение придается в бизнес-услугах. С другой стороны, «использование» механизма доверия в сфере, где создаются сложные продукты и услуги, оказание которых может занимать не один месяц, оказывается наиболее интенсивным. Результаты позволяют дать альтернативную интерпретацию: сама возможность оказания нестандартизированных услуг и создания продуктов в этой отрасли уже предполагает существование доверительных отношений с заказчиком, в силу чего в данной сфере не существует значительной потребности в формальных гарантиях. Например, один предприниматель из западногерманской аудиторской компании сказал, что знает своих клиентов «лучше, чем их собственные жены». Причина – в характере его деятельности: «Когда речь идет о деньгах, отношения приобретают личную окраску». Кроме того, средний срок отношений с одним клиентом в области аудиторской деятельности в среднем длится свыше 10 лет, что также способствует складыванию личных отношений.

С другой стороны, немецкие кейсы свидетельствуют, что в особенности связанные с ИТ бизнес-услуги располагают дополнительными – объясняющимися спецификой продукта – возможностями регулирования своих сетевых отношений. Одна восточногерманская фирма – после неудачной попытки отстоять свои права в судебном порядке – встроила в свой программный продукт механизм защиты, позволяющий фирме деактивировать продукт при непоступлении платежа от клиента. Два других предприятия – одно из компьютерной отрасли в Восточной Германии, другое – уже упомянутая западногерманская аудиторская фирма – рассказали о прочих неформальных механизмах санкций. В обеих отраслях очень эффективной оказывается угроза разорвать деловые отношения, поскольку клиенту очень важна непрерывность обслуживания одним и тем же поставщиком (например, регулярная актуализация программного продукта или регулярность аудиторских проверок), ибо клиент очень неохотно переключается на новые системы (переобучение и т.п. причины) или нового консультанта (допуск к конфиденциальной информации).

Таблица 3. Критерии выбора формы регулирования по отраслям

	Германия					Россия				
	Пищ.	Торг.	Усл.	Всего		Пищ.	Торг.	Усл.	Всего	
				%	n				%	n
<i>Критерии выбора в отношениях с клиентами/поставщиками¹</i>										
Опыт	90,6	91,7	96,1	93,1	176	88,3	86,6	82,0	85,5	342
Рекомендации	84,4	87,5	80,5	83,6	158	36,9	48,2	47,4	45,0	180
Репутация	62,5	70,8	72,7	68,8	130	52,4	69,5	63,2	63,0	252
Объем сделки	65,6	72,9	58,4	64,6	122	68,9	69,5	57,9	65,5	262
Гарантии	67,2	70,8	53,2	62,4	118	59,2	50,0	47,4	51,5	206
Всего (n)	64	48	77		189	103	164	133		400
<i>Причины устного регулирования прочих кооперационных связей²</i>										
Дружба	43,8	28,0	38,5	36,3	29	60,0	61,8	61,2	61,0	72
Пост. клиент/поставщик	37,5	12,0	41,0	31,3	25	65,7	76,5	71,4	71,2	84
Член того же	18,8	12,0	7,7	11,3	9	8,6	0,0	30,6	15,3	18
Предпринимательского союза	6,3	4,0	15,4	10,0	8	48,6	41,2	49,0	46,6	55
Всего (n)	16	25	39		80	35	34	49		118
<p><i>Собственный опрос.</i> Отрасли: пищ. – пищевая промышленность, торг. – торговля, усл. – бизнес-услуги.</p> <p>¹ Несколько вариантов ответа. Сумма ответов в Западной и Восточной Германии различается, так как некоторые респонденты не ответили на данный вопрос.</p> <p>² Несколько вариантов ответа. % – от числа предприятий, участвующих в иных формах кооперации.</p>										

В одном российском интервью также упоминалась аналогичная практика. Фирма несмотря на свой размер является одним из ведущих предприятий по сопровождению услуг ряда видов страхования, связанных с необходимостью эвакуации больных или пострадавшего в аварии автотранспорта и т.п., и сотрудничает с многими туроператорами. Респондент намекнул, что в крайнем случае бывает достаточно указать турфирме на возможность отзыва своего персонала и внесения той страны, в которую она направляет своих туристов, в число стран с повышенным риском страхового случая, чтобы отношения вошли в приемлемую колею.

Другие российские предприниматели, как правило, требуют предоплаты. При этом величина аванса зависит от длительности и прочности существующих отношений – от 30% для долговременных партнеров до 70% для новых партнеров (что оговаривается, смотря по обстоятельствам, в письменной или устной форме). Такая практика отражает как отсутствующее пока доверие к новым партнерам, которые рассматриваются как потенциальные нарушители договора, так и накопленный печальный опыт. Так, одна предпринимательница – владелица рекламного агентства в Нижнем Новгороде, очень ярко продемонстрировала, чего стоят вербальные уверения в высокой степени доверия к своим клиентам: «В принципе, я всем доверяю. Меня никто не может обмануть. У нас такого не бывает, чтобы кто-то не заплатил. Я беру предоплату в размере 100%».

В случаях, когда *прочие кооперационные связи* регулируются не в письменной форме, а иначе – т.е. устными договоренностями или вообще никак не регулируются, – выбор соответствующих механизмов регулирования обнаруживает ярко выраженные региональные особенности (см. табл. 2). В Западной Германии дружеские отношения играют самую важную роль, следом идут членство в том же союзе предпринимателей и рекомендации третьих лиц. В Восточной Германии дружба и уже имеющиеся деловые отношения играют практически одинаковую роль, тогда как рекомендации и в особенности членство в том же союзе предпринимателей играют менее значимую роль, чем в Западной Германии. Возможным объяснением является тот факт, что восточногерманские предприниматели нуждаются в долговременных кооперационных отношениях для упрочения достигнутой рыночной позиции в относительно неблагоприятных окружающих условиях (ср.: Nuissl et al. 2002), и потому долгосрочный характер деловых связей играет более значимую роль как критерий при принятии решения, чем в Западной Германии.

Роль рекомендаций при решении вопроса о форме регулирования кооперационных отношений, кроме того, форма регулирования кооперационных отношений сильнее зависит от отрасли в Германии (а не в России, как можно было бы ожидать). Так, значение рекомендаций заметно выше для фирм в бизнес-услугах, чем для предприятий двух др. отраслей. Это означает, что сетевые связи в этой отрасли гораздо интенсивнее и играют более важную роль в бизнесе. Например, владелец одной западногерманской аудиторской фирмы отметил, что для него не составит труда собрать информацию о любом предприятии в его отрасли, будь то благодаря уже имеющимся у него знаниям или путем обращения за информацией к коллегам.

В России на сегодня уже имеющиеся деловые связи важнее, чем дружеские отношения. В этом смысле ситуация сильно изменилась по сравнению с началом рыночных преобразований. Кейсы иллюстрируют данное обстоятельство и свидетельствуют, что сегодня сначала возникают деловые отношения, а потом на этой основе (иногда) складывается личная дружба (ср. Радаев 1998, 1999, 2001, Клейнер 2001). Среди предпринимателей сложилось общее убеждение, что бизнес и дружбу не следует (больше) смешивать. Так, нижегородский предприниматель, которому принадлежит фирма по производству продуктов питания, сказал, что иногда встречается в неформальной обстановке со своими клиентами и поставщиками, но при этом отметил: «Но в принципе эти люди не являются на 100% моими друзьями. Мы еще никогда не встречались помимо бизнеса, не ходили друг к другу в гости. И я нахожу, что это лучше. Я убежден, что с друзьями нельзя делать гешефт. Все мои друзья – тоже предприниматели, из самых разных отраслей. Ни один из них не является моим важным клиентом или поставщиком. Так и должно быть. Мои отношения к друзьям строятся на основе совсем иного доверия: мы не зависим друг от друга. Это дает нам определенную личную свободу».

Российские предприниматели склонны избегать бизнеса с родственниками или друзьями. Так, один предприниматель из Москвы, работающий в пищевой промышленности, сказал: «Если хочешь потерять друга – начни с ним бизнес». С другой стороны, и длительные деловые отношения, и возникшие уже на их основе личные связи сами по себе не гарантируют от неприятных моментов – тот же самый предприниматель рассказал о больших убытках, которые он понес несколько лет назад, когда прокредитовал своего давнего партнера, ставшего к тому времени уже личным другом (семья ездила друг к другу в гости, вместе выезжали на отдых и т.д.). Правда, убытки друга были связаны не с неудачей в бизнесе, а с его пристрастием к азартным играм (оказалось, что бизнес пришлось уступить за долги).

Однако дружба по-прежнему играет заметную роль в среднем по величине городе Калуге, а также среди старых МП, которые были основаны еще в первые годы реформ. И здесь приходится иметь дело с зависимостью предпринимательского поведения от траектории развития, так как именно в беспокойное время предприниматели склонны даже в бизнесе

делать ставку на «доверие», т.е. на друзей. Рекомендации рассматриваются в общем как гораздо более значимый фактор, чем в Германии – особенно в той же Калуге, где вообще социальные связи играют заметно более важную роль, что является проявлением не только отраслевой, но и локальной специфики предпринимательского поведения.

Предпринимательские союзы в России играют лишь весьма незначительную роль как медиаторы доверия, что можно отнести на счет еще не сформировавшегося институционального поля. Однако при такой интерпретации необходимо принять во внимание, что и сами эти союзы в трансформационных экономиках играют существенно иную роль, нежели в развитых рыночных экономиках, где опыт существования такого рода организаций – например, палат в Германии – насчитывает не одну сотню лет.

Очевидные слабости обнаружили созданные еще в социалистические времена «старые» палаты, которым пришлось осваивать новые функции представительства интересов частного бизнеса. Кроме того, возникло значительное число новых союзов, ассоциаций. При этом произошла сегментация этого пространства деятельности общественных организаций, так что возможности каждого отдельного объединения по отстаиванию интересов предпринимателей в отношениях с государством и профсоюзами зачастую оказываются весьма скромными. Это положение отразили некоторые кейсы из России, в которых предприниматели характеризовали членство в союзах как «неинтересное и бесполезное дело», поскольку «все они – союзы, партии – важно только для крупного бизнеса. Малые предприниматели никого не интересуют. Меньше всего интересуется нами государство».

Есть и отдельные – прежде всего, отраслевые – исключения. Так, примерно 30% всех кооперирующихся фирм в секторе бизнес-услуг указали членство в том же предпринимательском союзе в качестве критерия для принятия решения об отсутствии письменного оформления кооперационных отношений. Здесь кейс-стади показали, что членство в союзе в первую очередь рассматривается как источник информации и важная возможность для новых деловых контактов. В других отраслях, в особенности в торговле, союзы, однако, не играют никакой роли. Это связано с тем, что в этих отраслях с наименее эластичным спросом и большим числом участников гораздо труднее не только выработать общие конвенции, но и добиться, чтобы все акторы рынка соблюдали эти конвенции и не подрывали их действенность своим оппортунистическим поведением (ср. Olson 1971).

5. РЕЗЮМЕ

Мы предполагали, что различия между исследованными странами – Германией и Россией – будут связаны в первую очередь с различием институциональных условий. Результаты эмпирических исследований показывают, однако, гораздо менее однозначную картину, причем в особенности в России ситуация по сравнению с начальным периодом рыночных преобразований значительно изменилась, в основном – в направлении улучшения.

В том, что касается *роли формального регулирования при посредстве письменных договоров* в межфирменных сетевых отношениях, оказалось, что роль письменных договоров весьма высока как в Восточной Германии, так и в России. Однако необходимо учитывать функции – во многом различающиеся, – которые выполняют эти договоры (ср.: Klein Woolthuis u.a. 2002). Прежде всего, в России договор часто не столько предохраняет от оппортунистического поведения, сколько является предписанной формой выражения фискальной лояльности, в России зачастую вовсе не свидетельствующей о доверии к институтам власти. Тот факт, что непредвзятость и компетентность суда не ставились под вопрос, свидетельствует – особенно в России – об однозначно позитивных тенденциях в развитии институциональной среды.

В качестве второй эмпирической темы обсуждался вопрос о *критериях принятия решения при выборе формы регулирования отношений*. Как в Германии, так и в России в этих

ситуациях важнейшую роль играет личный опыт сетевых отношений, хотя – в зависимости от региона, отрасли и специфической рыночной ниши – определенную значимость могут играть также рекомендации третьих лиц, репутация делового партнера и объем сделки. Примечательно то обстоятельство, что – в отличие от ранних лет системной трансформации – и в России сегодня личное знакомство с партнером не является обязательной предпосылкой ведения бизнеса, напротив, личное знакомство возникает лишь в ходе возобновляющихся, длительное время повторяющихся успешных трансакций, а потому приобретает весьма значимую роль именно в долговременных хозяйственных связях. Исключением является Калуга – наименее крупный из всех обследованных в России региональных центров; здесь акторы достаточно часто хорошо знают друг друга, кроме того, значительную роль могут играть дружеские связи и рекомендации общих знакомых.

В целом результаты исследования рисуют картину, которая не только не позволяет подтвердить часто высказываемую мысль о том, что рыночные хозяйства являются средой «высокого доверия», тогда как трансформационные общества – средой «низкого доверия», но и провести четкое разграничение между различными формами доверия – персональным, коллективным и институциональным. Даже там, где доминируют неформальные или личные отношения, механизмы гарантирования – вполне легальные, коллективно установленные или основывающиеся на специфике продукта – также играют важную роль. Все это позволяет сформулировать вопрос о том, не является ли доверие в хозяйственной жизни в меньшей степени формой «подлинно» персонального доверия, а в большей степени – с точки зрения каждого предпринимателя – формой просчитанного риска, который не должен, а в некоторых ситуациях и не может быть застрахован.

Выше описанные эмпирические результаты, кроме того, дают мало подтверждений замещающей роли персонального доверия в таких условиях, когда существующие формальные институты не заслуживают институционального доверия (как это имеет место в России или Восточной Германии), и наоборот (в Западной Германии).

Такое – часто используемое в литературе по проблемам трансформационных обществ – дихотомическое рассмотрение замещающей или комплементарной роли доверия оказывается слишком односторонним, чтобы описать всю многосложную реальность как развитых рыночных обществ, так и трансформационных экономик. С одной стороны, персональное доверие никогда не может полностью восполнить дефицит институциональных условий; преобладание этой формы доверия ограничивает с необходимостью как горизонт предпринимательских решений, так и общее хозяйственное развитие. С другой стороны, и различные по отраслям уровни доверия также диктуют формы предпринимательского поведения.

Комплексный характер взаимодействия доверия с институциональными рамочными условиями поэтому лучше анализировать на примере «континуума доверия», полюсами которого выступают замещающая или комплементарная роль доверия. В этом случае могут быть рассмотрены также различные уровни доверия в той или иной стране без необходимости упрощать сложные культурные, политические и экономические рамочные условия и классифицировать страны в дихотомическом ключе – как среду высокого или низкого доверия. При этом рост институционального доверия приводит к ослаблению замещающей функции персонального доверия в пользу его комплементарной функции.

Кроме того, при рассмотрении страновых различий в формах и методах регулирования сетевых отношений малых предприятий необходимо учитывать также отраслевые и прочие воздействия. Результаты исследования свидетельствуют о наличии выраженных региональных и отраслевых особенностей предпринимательского поведения.

Помимо этого в поступках предпринимателей и их деловых практиках зачастую различные компоненты доверия и механизмов защиты от рисков бывают обусловлены тем, с каким партнером и в какой ситуации происходит коммуникация. Доверие, основанное на опыте, в

котором первостепенную роль играют личный опыт и опыт деловых коммуникаций, и которое – с предпринимательской точки зрения – означает не что иное, как хорошо просчитанный и осознанный риск, дополняется неформальными или формальными механизмами защиты, раскрыть которые в рамках стандартизированного опроса можно лишь в самом первом приближении, поскольку предприниматели регулируют свои отношения – с клиентами, поставщиками или иными партнерами по кооперации – далеко не единообразно. Помимо всего прочего, доверие предполагает и некую временную составляющую: «Доверие нельзя купить, нельзя приказать доверять и нельзя научиться или научить доверию; как бы мы ни старались, для возникновения доверия нужно время, и оно возникает, как правило, при повторяющемся контакте» (Hartmann 2001: 34).

В качестве вывода из эмпирического исследования можно заключить, что доверие может быть изучено и воспроизведено на основе единовременных выборочных опросов и кейс-стади – как это было сделано в ходе настоящего проекта – лишь в самом общем виде. Более точные представления о формировании, развитии и взаимодействии между формами доверия и механизмом защиты интересов предпринимателей во времени могут быть получены только на основе лонгитюдных исследований.

И еще одно замечание. С точки зрения становления культуры кооперации велико значение политических акторов. Их действия должны способствовать формированию «культуры» доверия. Иными словами, они должны вырабатывать последовательные хозяйственно-политические концепции и столь же последовательно их реализовывать, создавать благоприятные рамочные условия для предпринимательской деятельности. Повышение общего уровня доверия в хозяйственной практике в трансформационных странах прежде всего предполагает дальнейшее формирование и развитие формальных институтов и укрепление судебной власти. Причем подчас между мерами общей хозяйственной политики и уровнем доверия на микро- и мезоуровне выявляются самые тесные взаимосвязи. Так, например, снижение инфляции – будучи, казалось бы, целью сугубо макроэкономической политики – приводит в среднесрочной перспективе в качестве одного из побочных результатов к усилению роли суда в разрешении хозяйственных споров, поскольку при низкой инфляции становится более выгодно прибегнуть к посредничеству «медлительного» суда, нежели к «быстрому правосудию» со стороны бандитов-посредников. Вообще само по себе укрепление денежной системы позволяет увеличить горизонт рыночного планирования, порождает массовый переход от тактики «быстрого обогащения» к стратегии развития бизнеса – отсюда возрастает внимание к собственному репутации, стремление поддерживать ровные отношения с участниками рынка. Это, в свою очередь, может способствовать благоприятному развитию неформальных институтов – в том числе увеличению доверия между субъектами хозяйствования – и усиливать их склонность к вступлению в отношения кооперации и общему развитию предпринимательских практик.

Литература

- Клейнер Г.Б. (2001), Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли, предприятия. *Российский экономический журнал* (11–12): 63–68.
- Радаев В.В. (1998), *Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика*. М.: Центр политических технологий.
- Радаев В.В. (1999), Неформальная экономика и внеконтрактные отношения в российском бизнесе // *Неформальная экономика: Россия и мир* / Шанин Т. М.: Логос, 35–60.
- Эксперт (2001), № 41. 05.11: 97–128.

- Bachmann R. (2001), Trust, Power and Control in Trans-Organizational Relations. In: R. Bachmann D. Knights & J. Sydow (Eds.), *Organization Studies* 22, Special Issue on: Trust and Control in Organizational Relations: 337–365.
- Bachmann R. & C. Lane (2001), Vertrauen und Macht in zwischenbetrieblichen Kooperationen: zur Rolle von Wirtschaftsrecht und Wirtschaftsverbänden in Deutschland und Großbritannien. In: J. Sydow (Ed.), *Management von Netzwerkorganisationen*. Wiesbaden: Gabler, 73–105.
- Bertrand M. & S. Mullainathan (2001), Do People Mean what they say? Implications for Subjective Survey Data. *American Economic Review*, Papers and Proceedings (2): 67–72.
- Bradach J.L. & R.G. Eccles (1989), Price, Authority, and Trust: From Ideal Types to Plural Forms. *Annual Review of Sociology* 15: 97–118.
- Coleman J.S. (1990), *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Mass. & London: The Belknap Press.
- Cummings L.L. & P. Bromiley (1996), The Organizational Trust Inventory (OTI): Development and Validation. In: R.M. Kramer & T. Tyler (Eds.), *Trust in Organizations: Frontiers of Theory and Research*. London u.a.: Sage, 302–325.
- Dyer J.H. (1997), Effective Interfirm Collaboration: How Firms Minimize Transaction Costs and Maximize Transaction Value. *Strategic Management Journal* 18: 535–556.
- Endress M. (2002), *Vertrauen*. Bielefeld: transcript Verlag.
- Fukuyama F. (1995), *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: Free Press.
- Gambetta D. (1988), Can We Trust Trust? In: D. Gambetta (Ed.), *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. New York & Oxford: Basil Blackwell, 213–237.
- Granovetter M. (1985), Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology* 91: 481–509.
- Greve A. (1995), Networks and Entrepreneurship – An Analysis of Social Relations, Occupational Background, and Use of Contacts During the Establishment Process. *Scandinavian Journal of Management* 11: 1–24.
- Håkansson H. & I. Snehota (Eds.) (1995), *Developing Relationships in Business Networks*. London: Routledge.
- Hartmann M. (2001), Einleitung. In: Hartmann M. & C. Offe (Eds.), *Vertrauen: Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts*. Frankfurt/Main: Campus, 7–34.
- Haugland S.A. & K. Grønhaug (1995), Authority and Trust in Network Relationships. In: H. Håkansson & I. Snehota (eds.), 368–379.
- Höhm H.-H. & E. Malieva (2002), Trust as a Basic Anthropological Category. In: H.-H. Höhm & F. Welter (Eds.), *Entrepreneurial Strategies and Trust: Structure and Evolution of Entrepreneurial Behavioural Patterns in East and West European Environments – Concepts and Considerations*. Forschungsstelle Osteuropa an der Universität Bremen, Arbeitspapiere und Materialien, 37. FSO, Bremen, 11–18.
- Kirchgässner G. (1991), *Homo oeconomicus*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Klein Woolthuis R., B. Hillebrand & B. Nooteboom (2002), *Trust and Formal Control in Interorganizational Relationships*. ERIM Report Series Research in Management ERS-2002-13-ORG. Erasmus Universität, Rotterdam.

- Leipold H. (1999), Institutionenbildung in der Transformation. In: H.-H. Höhmann (Ed.), *Spontaner oder gestalteter Prozess? Die Rolle des Staates in der Wirtschaftstransformation*. Schriftenreihe des BiOst 38. Baden-Baden: Nomos, 133–151.
- Lorenz E.H. (1988), Neither Friends nor Strangers: Informal Networks of Subcontracting in French Industry. In: D. Gambetta (Ed.), *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. New York & Oxford: Basil Blackwell, 194–210.
- Luhmann N. (1968/2000), *Vertrauen: ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität*. 4. Aufl. Stuttgart: Lucius und Lucius.
- Lunnan R. & T. Reve (1995), Governance Mechanisms in a Network Organization. In: H. Håkansson & I. Snehota (Eds.), 357–368.
- Lyons B.R. (1994), Contracts and Specific Investment: An Empirical Test of Transaction Cost Theory. *Journal of Economics & Management Strategy* 3: 257–278.
- Lyons B.R. & J. Mehta (1997), Contracts, Opportunism and Trust: Self-Interest and Social Orientation. *Cambridge Journal of Economics* 21: 239–257.
- Mittelstandsmonitor (2003), Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen. Herausgegeben von Creditreform, IfM Bonn, ZEW, DtA, Die Mittelstandsbank und der KfW Bankengruppe.
- Nooteboom B. (2002), *Trust: Forms, Foundations, Functions, Failures and Figures*. Cheltenham & Northampton: Edward Elgar.
- North D.C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge u.a.: Cambridge University Press.
- Nuissl H., A. Schwarz & M. Thomas (2002), *Vertrauen – Kooperation – Netzworkebildung: Unternehmerische Handlungsressourcen in prekären regionalen Kontexten*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- Offe C. (2001), Nachwort: Offene Fragen und Anwendungen in der Forschung. In: M. Hartmann & C. Offe (Eds.), *Vertrauen: Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts*. Frankfurt/Main: Campus, 364–369.
- Olson M. (1971), *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Panther S. (1998), Historisches Erbe und Transformation: «Lateinische» Gewinner – «Orthodoxe» Verlierer? In: G. Wegener & J. Wieland (Eds.), *Formelle und informelle Institutionen: Genese, Interaktion und Wandel*. Institutionelle und Evolutorische Ökonomik 6. Marburg: Metropolis, 211–251.
- Radaev V. (2001), Entrepreneurial Strategies and the Structure of Transaction Costs in Russian Business. In: V. Bonnell & T. Gold (eds.), *The New Entrepreneurs of Europe and Asia: Patterns of Business Development in Russia, Eastern Europe and China*. Armonk: M.E. Sharpe, 191–213.
- Raiser M. (1999), *Trust in Transition*. EBRD Working Paper, 39. EBRD, London.
- Raiser M., C. Haerpfer T. Nowotny & C. Wallace (2001), *Social Capital in Transition: a First Look at the Evidence*. EBRD Working Paper, 61. EBRD, London.
- Rindfleisch A. (2000), Organizational Trust and Interfirm Cooperation: An Examination of Horizontal Versus Vertical Alliances. *Marketing Letters* 11: 81–95.
- Rose-Ackerman S. (2001), Trust and Honesty in Post-Socialist Societies. *Kyklos* 54: 415–444.

- Rosenbaum E.F. (1999), *Culture, Cognitive Models and the Performance of Institutions in Transformation Countries*. Frankfurt Institute for Transformation Studies Discussion Paper 1/99. Europa-University Viadrina, Frankfurt/Oder.
- Schumacher C. & B. Moyle (2001), Small and Medium-Sized Enterprises: Trust and Cooperative Agreements. Paper presented at the Annual Conference 2001 of the New Zealand Association of Economists, Christchurch, 27–29.06.2001.
- Shaw E. & S. Conway (2000), Networking and the Small Firm. In: S. Carter & D. Jones-Evans (Eds.), *Enterprise and Small Business: Principles, Practice and Policy*, Harlow: Pearson Education, 367–383.
- Smallbone D. & F. Lyon (2002), A Note on Trust, Networks, Social Capital and Entrepreneurial Behaviour. In: H.-H. Höhmann & F. Welter (Eds.), *Entrepreneurial Strategies and Trust: Structure and Evolution of Entrepreneurial Behavioural Patterns in East and West European Environments – Concepts and Considerations*. Forschungsstelle Osteuropa an der Universität Bremen, Arbeitspapiere und Materialien, 37. FSO, Bremen, 19–24.
- Sztompka P. (1999), *Trust: A Sociological Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tschepurenko A. (1998), *Die russischen Kleinunternehmen in der zweiten Hälfte der 90er Jahre. Teil I: Entwicklung, Leistung, Probleme*, in: Berichte des Bundesinstituts für ostwissenschaftliche und internationale Studien, Köln, Nr. 45.
- Vogt J. (1997), *Vertrauen und Kontrolle in Transaktionen: Eine institutionenökonomische Analyse*. Wiesbaden: Gabler.
- Welter F. (2002a), Probleme und Erfolge bei der Um- und Neugestaltung von Kammern und Verbänden in Transformationsländern. In: SEQUA (Ed.), *Regionale Zusammenarbeit als wichtigstes Element für die Entwicklung des privaten Unternehmertums*. Beiträge und Ergebnisse der Kammerkonferenz Mittelasiens vom 28–30. Oktober 2002 in Kirgistan. SEQUA, Bonn: 29–55.
- Welter F. (2002b), Trust, Institutions and Entrepreneurial Behaviour. In: H.-H. Höhmann & F. Welter (Eds.), *Entrepreneurial Strategies and Trust: Structure and Evolution of Entrepreneurial Behavioural Patterns in East and West European Environments – Concepts and Considerations*. Forschungsstelle Osteuropa an der Universität Bremen, Arbeitspapiere und Materialien, 37. FSO, Bremen, 37–42.
- Welter F. (2003), *Strategien, KMU und Umfeld*. Schriftenreihe des RWI, 69. Berlin: Duncker & Humblot.
- Welter F. & D. Smallbone (2003), Entrepreneurship and Enterprise Strategies in Transition Economies: An Institutional Perspective. In: D. Kirby und A. Watson (eds.), *Small Firms and Economic Development in Developed and Transition Economies: A Reader*. Aldershot: Ashgate, 95–114.
- Williamson O.E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.
- Williamson O.E. (1993), Calculativeness, Trust and Economic Organization. *Journal of Law and Economics* XXXVI: 453–486.
- Williamson O.E. (1996), *The Mechanisms of Governance*. Oxford: Oxford University Press.
- Zak P.J. & S. Knack (1997), *Trust and Growth*. Center for Institutional Reform and the Informal Sector (IRIS) Working Paper, 219. IRIS, University of Maryland.
- Zucker L.G. (1986), Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1840–1920. *Research in Organizational Behavior* 8: 53–111.

Новые переводы

VR Нами публикуется основная часть работы Фреда Блока, посвященная тем ролям, которые играет государство в современном хозяйстве. Текст является примером политико-экономического подхода в экономической социологии¹. Оригинал был опубликован в знаменитой хрестоматии Н. Смелсера и Р. Сведберга *The Handbook of Economic Sociology* (1994). Из нее он вскоре перекочится в нашу хрестоматию «Западная экономическая социология».

РОЛИ ГОСУДАРСТВА В ХОЗЯЙСТВЕ²

Фред Блок

Перевод М.С. Добряковой

Научное редактирование – В.В. Радаев

Роль государства в хозяйстве уже не одно столетие является центральной проблемой политической и социальной теории. И в продолжительной борьбе между либерализмом и абсолютистскими режимами, и в конфликте между «социализмом» и «капитализмом» ключевое место занимает вопрос о том, какую роль государство должно играть в хозяйстве. В результате на исследования в данной области существенно повлияли эти фундаментальные нормативные дебаты. В то же время литература по этой теме весьма обширна именно вследствие чрезвычайного разнообразия видов хозяйственной деятельности государства. В самом деле, трудно даже вообразить себе вид хозяйственной деятельности, который, по крайней мере где-либо или когда-либо, не подвергался бы прямому регулированию со стороны государственной власти. Сочетание сложной и неоднозначной истории вопроса, с одной стороны, и великое множество проблем, рассматриваемых в данной области, с другой, делают эту тему очень непростым предметом для изложения в одной главе при условии ее ограниченного объема.

Тем не менее, эта задача все-таки представляется нам посильной по двум причинам. Во-первых, в данной главе будет рассматриваться только опыт «современного» государства – т.е. той его формы, которая возникла в Европе в эпоху ранней современности и затем стала универсальной, распространившись в результате развития конкурентной международной системы государств, охватившей весь земной шар³. Во-вторых, недавно появившиеся работы по экономической социологии и смежным дисциплинам позволили по-новому поставить вопрос о роли государства в хозяйстве. В этих работах подвергаются сомнению способы

¹ Интервью с Фредом Блоком в нашем журнале см.: *Блок Ф. Интервью // Экономическая социология*. 2001. Т. 2. № 5. С. 14–20 (<http://www.ecsoc.msses.ru/Discussion.php>).

² Я благодарен Г. Эспин-Андерсену, Г. Гамильтону, К. Клеру и редакторам данной «Хрестоматии» за их ценные комментарии к более ранней версии данной работы. М. Йоффе-Блок оказала важную помощь при составлении библиографического списка.

³ См.: [Giddens 1987]; несколько эссе Хинце в работе: [Gilbert 1975: 159–215]; [Mann 1986; Roggi 1978]. Ч. Тилли анализирует разрыв между досовременными и современными государствами [Tilly 1990]; И. Валлерстайн рассматривает глобальную экспансию европейской государственной системы [Wallerstein 1974, 1980, 1989].

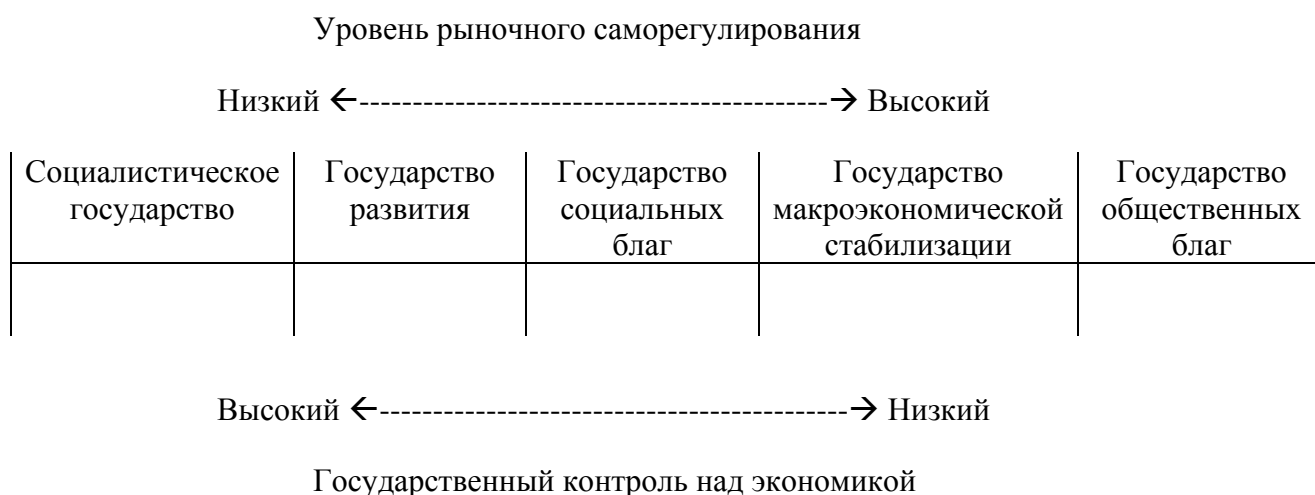
определения роли государства в хозяйстве, унаследованные нами от социальных теоретиков XIX в. Следовательно, мы можем взглянуть на этот вопрос, анализируя столкновение старой и новой парадигм. Первый раздел данной главы посвящен различным теоретическим позициям в рамках старой парадигмы. В нем также высказываются предположения относительно того, почему прежние теоретические объяснения предмета кажутся неудовлетворительными. Во втором же разделе излагается новая парадигма и обозначаются некоторые направления исследований, которые она открывает.

Старая парадигма

Старая парадигма строится вокруг двух основных исходных предположений. Первое заключается в том, что государство и хозяйство – это две аналитически самостоятельные общности, каждая из которых функционирует согласно собственным основополагающим принципам [axial principles] [о понятии основополагающих принципов см.: Bell 1983: 3–30]. Данное предположение позволяет концептуализировать различные уровни «вмешательства» государства в функционирование хозяйства. Второе положение состоит в том, что все общества, реально существующие или воображаемые, можно расположить вдоль единого континуума, с одной стороны которого располагается «ночной сторож» [night watchman state] – минималистское государство классического либерализма, а с другой – общество, в котором государство взяло на себя ключевые экономические функции производства и распределения, практически перекрыв возможность рыночных трансакций [см. схему 1].

Нормативные дебаты в рамках старой парадигмы сосредоточены на поиске идеального места на данном континууме. Часто утверждается, что этот континуум в точности воспроизводит политический континуум левых и правых движений. Считается, что по мере смещения вправо предпочтение отдается все менее значительной роли государства, а сдвиг влево предполагает поддержку более сильной его роли⁴. Различные позиции в рамках старой парадигмы следует анализировать, рассматривая аргументы, которые они используют для оправдания вмешательства государства в хозяйственную деятельность. Хотя на практике эти аргументы пересекаются, среди них можно выделить пять «идеальных типов», которые вполне логично ранжируются от более «правых» до более «левых».

Схема 1. Старая парадигма исследования роли государства в хозяйстве



⁴ Это утверждение время от времени опровергается появлением правых авторитарных режимов и левых анархистских движений. Однако несмотря на свои очевидные ограничения данная логика по-прежнему распространена.

Тип 1. Государство общественных благ [public goods state]

Среди объяснений вмешательства государства в хозяйственную деятельность самой «правой» является идея о том, что государство должно обеспечивать только те общественные блага, которые рынок не может произвести сам. Общественные блага определяются как товары или услуги, которые «будучи предоставленными одному человеку, могут быть доступны другим без каких бы то ни было дополнительных затрат с их стороны» [Pearse 1986: 347]. Такая характеристика создает препятствия на пути рыночного производства этих товаров, поскольку предоставляющий их предприниматель не может получить оплату от большинства получателей этих благ. Еще Адам Смит писал, что у суверена есть три обязанности: защита отечества, обеспечение справедливости и «возведение и поддержание общественных институтов и механизмов, которые, даже если они в высшей степени выгодны большей части общества, тем не менее имеют такую природу, что выгода от их работы никогда не может возместить затраты одного индивида или небольшой группы» [Smith (1776) 1976, 2: 244].

Первым важным типом общественных благ являются товары и услуги, которые не могут быть произведены с целью извлечения прибыли отдельными предпринимателями, действующими на свой страх и риск. Наглядный тому пример – городские парки, извлечь из которых прибыль невозможно в силу сложности сбора платы за их посещение. Другие примеры имеют менее ярко выраженный характер и занимают промежуточное положение между чистыми общественными благами и чистыми частными благами. В этих случаях выгоды от увеличения предложения данного блага превышают размер разумной оплаты, которую можно получить от его потребителей. Классический пример – платные автомагистрали и каналы; теоретически они могут быть построены частными предпринимателями, взимающими плату за их использование. Однако поначалу ее размер должен был бы превышать стоимость иных способов передвижения в то время, и нежелание потребителей переходить на более дорогой вид транспорта поставило бы выгодность предприятия под угрозу. Но поскольку новый более эффективный способ передвижения принес бы немалую выгоду многим жителям данной территории, если бы они могли им воспользоваться, общественное финансирование становится необходимым, чтобы обеспечить реализацию выгод от эффективности данного блага. Аналогичный пример – фундаментальные научные исследования.

Второй важный тип общественных благ представляют действия правительства, направленные на сокращение негативных экстерналий [externalities], которые возникают в результате частной хозяйственной деятельности. Такие экстерналии, как загрязнение окружающей среды, небезопасные условия труда, вредные продукты питания – можно назвать «общественным злом» [public bads] [Roemer 1992]. Их классическое объяснение приводит К. Маркс в «Капитале», описывая продолжительность рабочего дня [Marx (1867) 1930, ch. 13]. Конкуренция между фирмами порождает у каждой из них стимул увеличивать продолжительность рабочего дня, что является общественным злом, отрицательно сказываясь на здоровье рабочих. Английское фабричное законодательство наделило государство властью регулировать продолжительность рабочего дня и непосредственно вовлекло его в производство общественного блага – в процесс систематического регулирования продолжительности рабочего дня. Аналогичные аргументы можно использовать и применительно к другим проявлениям общественного зла – например, поддельным товарам, загрязнению окружающей среды, захвату отдельных рынков олигополиями и монополиями.

Наконец, последний тип включает общественные или смешанные (одновременно общественные и частные) блага, в случае которых индивидуальное потребление имеет значительные позитивные экстерналии, однако существующее распределение доходов удерживает частное потребление ниже оптимального уровня. Именно этот аргумент часто высказывался в пользу развития государственного образования: образованная рабочая сила

приносит больше экономических выгод, однако если образование обеспечивается только рынком, многие не смогут его себе позволить (об этом тоже говорил Адам Смит [Smith (1776) 1976, 2: 305]). Аналогичные аргументы высказывались в отношении здравоохранения, жилья и питания; позитивные экстерналии от жизнедеятельности здорового, сытого населения, имеющего хорошее жилье, делают неэффективной ситуацию, в которой эти услуги предоставляются одним только рынком.

Несомненно, есть множество способов производства этих разных типов общественных и смешанных благ. Государственное производство – один его вариант, субсидии частным производителям – другой, совместное производство государственными и частными агентствами – третий⁵. Однако какой бы путь мы ни избрали, роль государства оказывается гораздо более значительной, нежели просто минимальный уровень поддержания общественного порядка. В социологической литературе наиболее явно этот вопрос рассматривался в работах, посвященных историческому развитию способностей государства обеспечивать различные общественные блага, поскольку эти способности существенно варьируются во времени [Huntington 1968; Skocpol 1979; Skowronek 1982; Tilly 1975].

Концепция государства как производителя «общественных благ» не дает определенного ответа на вопрос о том, где именно роль государства в хозяйстве должна располагаться на континууме между вариантом «ночного сторожа» и полным государственным контролем над экономикой⁶. Например, по мере осознания экстерналий для окружающей среды становится очевидным, что чистые частные товары – скорее исключение, нежели правило. Покупка потребителем автомобиля, холодильника и даже какого-либо специально упакованного продукта питания предполагает экстерналии, связанные с безопасностью других людей, потреблением энергии и производством отходов [Daly and Cobb 1989]. При помощи риторики общественных благ и экстерналий легко обосновать и достаточно интенсивный режим государственного регулирования. Однако большинство авторов, рассуждающих об общественных благах, твердо придерживаются убеждения, что именно конкуренция между частными единицами ведет к оптимальному результату, и, следовательно, общественное производство следует удерживать на минимальном уровне.

Тип 2. Государство макроэкономической стабилизации

Вторая распространенная концепция роли государства акцентирована на смягчении влияния бизнес-цикла. Поскольку рыночные хозяйства характеризуются чередованием периодов подъема и спада, высказывались убедительные аргументы в пользу попыток государства выровнять данный цикл. Это означает сдерживание экономики в период бума и предупреждение экономического спада, удержание его под контролем. И хотя подобную роль государства можно описать как производство общественного блага – большей экономической стабильности и предсказуемости, – макроэкономическую стабилизацию

⁵ Существует море литературы об относительных достоинствах указанных различных вариантов. При этом сторонники приватизации зачастую высказывались в пользу второго и третьего способов производства общественных или смешанных благ. Библиографию см. в работе: [Osborne and Gaebler 1993]; в работе А. Хиршмана приводится важная дискуссия по этому вопросу: [Hirschman 1970].

⁶ Важный вариант концепции государства как «производителя общественных благ» представлен в работе Д. Норта о транзакционных издержках и правах собственности [North 1981, 1990]. Аргумент Норта заключается в том, что темпы хозяйственной деятельности могут быть существенно увеличены за счет сокращения транзакционных издержек процессов обмена. Предложенная Нортом оценка центральной роли государства выходит за рамки старой парадигмы.

обычно описывают в других терминах. В действительности, в США консерваторы зачастую высказывались против активного вмешательства государства в процесс макроэкономической стабилизации. Они утверждают, что ограничение его роли обеспечением стабильного увеличения предложения денег гораздо более эффективно, нежели его более широкое вмешательство. Одним словом, монетаристы выступали против функции макроэкономической стабилизации, заявляя, что единственное, что требуется от правительства, – это обеспечить общественное благо стабилизации денежного обращения [Friedman and Schwartz 1963].

Хотя концепция макроэкономической стабилизации обычно связывается с распространением кейнсианской экономической теории, она возникла задолго до Кейнса. В XIX в. периодические кризисы финансовой системы интенсифицировали бизнес-цикл и подталкивали к разнообразным попыткам стабилизировать экономику. Под давлением населения правительства пытались поддерживать постоянный доступ к кредитам, учреждая институты кредитования в критической ситуации⁷, регулируя банковскую сферу и препятствуя вывозу золота [Polanyi (1944) 1957: 195–200]. В последней трети XIX в. в США главным вопросом стало изменение курса доллара, поскольку население, в частности фермеры, боролись против экономических последствий наличия сильного доллара и жестких условий кредитования. В сущности, законодательство, учредившее в 1913 г. Федеральный Резервный Банк, опирается на предложенный популистами план частичной реорганизации системы Казначейства⁸ [Sanders 1990]. Задолго до публикации своей «Общей теории...»⁹ Кейнс выступал против искусственного удержания курса британского фунта на его уровне, существовавшем до Первой мировой войны [Keynes (1925) 1963]. Он утверждал, что обменный курс можно защитить лишь путем дефляционной национальной политики, которая ослабит британскую экономику и увеличит безработицу. Словом, идея о том, что мудрая денежная и кредитная политика государства может уменьшить влияние бизнес-цикла, была сформулирована задолго до того, как Кейнс предложил теоретическое обоснование активной роли государства в поддержании совокупного спроса.

⁷ Например, право Федерального Резервного Банка выступить в роли кредитора для какого-либо депозитного учреждения в кризисной ситуации. – *Прим. перев.*

⁸ План частичной реорганизации системы Казначейства [Subtreasury plan] был предложен в 1889 г. Чарльзом Макьюном – лидером движения популистов (в частности, Союза фермеров Юга [Southern Farmers' Alliance]), выступавших за аграрные реформы, направленные на решение проблемы кредитования фермеров. По мнению Макьюна, экономическая депрессия, и прежде всего депрессия в сельском хозяйстве, была связана с недостаточным количеством денежных единиц в обращении. В рамках программы планировалось создать федеральные склады, на которых нескоропортящаяся продукция фермерского хозяйства хранилась бы до тех пор, пока не поднимутся цены на нее; при этом фермеры могли брать кредит под 2% годовых на сумму до 80% стоимости складированной таким образом продукции (в ценах локального рынка). Финансирование программы предполагалось осуществлять за счет печатания новых денег – до тех пор пока объем обращающихся денежных единиц не достигнет 50 долл. на душу населения (именно эта сумма считалась достаточной в годы Гражданской войны, экономически наиболее благоприятные для фермеров). План не был реализован. – *Прим. перев.*
<http://www.tsha.utexas.edu/handbook/online/articles/view/FF/aaf2.html>.

⁹ Кейнс Д. Общая теория занятости, процента и денег / Под ред. Н.Н. Любимова, Л.П. Куракова. М.: Гелиос, 1999.

Но несмотря на эти интеллектуальные предпосылки понятие «стабилизирующее государство» обычно ассоциируется с кейнсианской революцией – массовым распространением в 1930–1940-е гг. идеи о том, что государственные средства можно и должно использовать как противовес бизнес-циклу [Lekachman 1966; Hall 1989; Shonfeld 1960]. Пожалуй, меньше всего дебатов вызвала идея Кейнса о действии «автоматических стабилизаторов» (например, расходов на страхование от безработицы), направленном на поддержание покупательной способности потребителей даже в период роста безработицы. Более противоречива идея о целенаправленном увеличении государственного дефицита как средстве стимулирования слабой экономики. Предполагается, что снижение налогов увеличит покупательную способность потребителей, а увеличение расходов государства призвано укрепить совокупный спрос и стимулировать частные инвестиции, которые позволят предотвратить экономический спад. Однако многие современные экономисты опровергают мнение об эффективности подобного наращивания дефицита. Один из аргументов заключается в том, что увеличение государственных займов приводит к соответствующему сокращению покупательной способности [Varo 1990: 213–235].

С помощью идеи государственной стабилизации экономики путем ограничения влияния бизнес-цикла можно оправдать множество действий правительства – изменение обменного курса, корректировку налогового кодекса, увеличение прав профсоюзов¹⁰, снижение или повышение расходов общественного сектора на инфраструктуру и общественные блага, распространение или сокращение предоставляемых государством трансфертов и социальных программ, и т.д. И здесь также понятие стабилизирующего государства не предполагает определенного вывода о том, насколько активной должна быть роль государства в хозяйственной деятельности.

Тип 3. Государство социальных прав

В третьем идеальном типе повышение роли государства в хозяйственной деятельности связывается с более глубоким осознанием смысла гражданства. Этот тезис опирается на два явления, о которых говорили аналитики общественных благ, – роль государства в регулировании частных трансакций и его роль в обеспечении определенных товаров и услуг для всех граждан.

Наиболее влиятельной в этой традиции является концепция Т. Маршалла о прогрессирующем развитии института гражданства в западных демократиях [Marshall 1950]. По мнению Маршалла, этот институт зародился в XVIII в., однако в то время ограничивался гражданскими правами, обеспечивавшими защиту граждан от произвола государственной власти. В следующем столетии, когда доступ к избирательному праву был расширен, гражданские права послужили основой для обретения политических прав. Это, в свою очередь, способствовало развитию в XX в. социальных прав, когда граждане начали использовать избирательное право для защиты от стихии рыночных сил путем более

¹⁰ К. Клер подчеркивает, что обоснованием одного из пунктов Вагнеровского акта 1935 г. являлось перераспределение доходов с целью увеличения покупательной способности рабочего класса [Klare 1978].

Вагнеровский акт (официальное название – Национальный акт о трудовых отношениях [National Labor Relations Act]) введен по инициативе сенатора Роберта Ф. Вагнера и является одним из наиболее важных положений в Трудовом законодательстве США в XX столетии. Его основная цель – воспрепятствовать вмешательству работодателей в процесс организации рабочих в профсоюзы; гарантирует рабочим право беспрепятственной организации и ведения коллективных переговоров с менеджментом. – *Прим. перев.*

интенсивного государственного регулирования экономики и введения более значительного государственного обеспечения в случае болезни, инвалидности и старости.

Согласно Маршаллу, развитие социальных прав вынуждало государство играть более активную роль в преодолении последствий рыночных процессов в сфере распределения. Действия государства отчасти способствовали «декоммодификации» рабочей силы [Espín-Andersen 1987, 1990; Offe 1984, 1985], обеспечивая ее источниками дохода помимо тех, что предоставлял рынок.

Концепция Маршалла иллюстрирует общее развитие современного государства благосостояния, однако едва ли объясняет существенные вариации в социальных правах в различных рыночных обществах¹¹. Почему одни общества давным-давно признали всеобщее право на доступ к медицинской помощи, а другие (например, США) по-прежнему бесконечно далеки от этого? Неясно также, где пролегают внешние границы социальных прав. Велось много дискуссий, например, о том, должны ли граждане иметь право на занятость [Weir 1992]. Ответ на этот вопрос имеет принципиальное значение для выработки позиции о том, насколько активной должна быть роль государства в хозяйстве. Словом, концепция социальных прав (как и другие подобные концепции) не дает определенного ответа на вопрос, в какой точке на описанном нами континууме роль государства была бы оптимальной.

Тип 4. Государство развития [developmental state]

В каком-то смысле это одновременно и самая старая, и самая молодая традиция концептуализации роли государства в хозяйстве. Самая старая – потому что современная экономическая теория возникла как критика меркантилистского государства, отводившего себе активную роль в деле приумножения богатства нации. Сила аргументации Адама Смита в пользу «свободного рынка» во многом основана именно на утверждении о том, что меркантилистские государства совершали действия, обреченные на провал: их попытки стимулировать экономическое развитие неизбежно приводили к обратным результатам. Однако, даже когда интеллектуальное влияние Смита было особенно велико, ряд экономистов-теоретиков в других странах подвергали его идеи сомнению, настаивая на том, что единственный способ для их государств догнать Англию – это поддерживать государство развития, предпринимающее активные действия по стимулированию промышленности. Теоретики государства развития, от Александра Гамильтона до Фридриха Листа, выступали за активную роль государства в установлении таможенных пошлин, построении инфраструктуры и обеспечении финансирования для частных фирм [обзор дискуссий, которые велись в XIX в. по поводу торговой политики, см. в работе: Hudson 1992].

В XX в. в концепции государства развития наметилось два основных течения. Первое представляет собой попытку осмыслить опыт других стран, успешно справившихся с проблемами запаздывающего развития [late developers]. Ключевой работой здесь является «Экономическая отсталость в исторической перспективе» Александра Гершенкрона, в которой он показывает, что страны Западной Европы, позднее вставшие на путь индустриализации, в отличие от Англии полагались на активную роль государства, взявшего на себя роль частных предпринимателей [Gerschenkron 1962; см. также: Sylla and Toniolo 1991]. Что касается более новых работ, то все больше авторов настаивают на том, что успех Японии после Второй мировой войны, а позднее – Южной Кореи, Тайваня и Гонконга

¹¹ Более того, поднимались важные вопросы о связи между гражданством и гендером [см.: Orloff 1993]. Сравнительный анализ развития государства благосостояния в США см. в работе: [Skocpol 1992].

следует связывать с деятельностью государства развития, которое успешно поддерживало нарождающиеся отрасли и направляло поток финансирования на поддержание высокого уровня инвестиций в производство [Johnson 1982; Wade 1990].

Эти работы постепенно начали сливаться со вторым течением в рамках этой концепции, которое подчеркивает, что уровень частного инвестирования в рыночных хозяйствах может быть хронически недостаточным, и поэтому для обеспечения адекватного объема инвестиций необходимо постоянное вмешательство государства. Это один из наиболее радикальных тезисов, выдвинутых Кейнсом в «Общей теории...»: он предположил, что функцию инвестирования в конечном счете должно выполнять государство. Кейнс опасался, что предприниматели, столкнувшись с ситуацией неопределенности, не захотят рисковать новыми инвестициями в масштабе, который был бы достаточен для поддержания экономического роста. Лишь обобществление [socializing] инвестиционной функции могло обеспечить полноценное использование экономических ресурсов. Этот тезис имеет аналитически иной характер, нежели идеи стабилизирующего государства, также встречающиеся в работах Кейнса. Последние предполагают необходимость периодического вмешательства государства в целях преодоления последствий бизнес-цикла, в то время как тезис об огосударствлении инвестиций [socialization-of-investment argument] предполагает необходимость постоянной экспансии экономической роли государства.

Кейнсианская версия государства развития напрямую связана с идеями, возникшими в Северной Европе по поводу огосударствления инвестиционной функции. Предложенный шведскими социал-демократами план организации фондов наемных работников [wage-earner funds] заключается в том, что часть прибыли следует передавать в особый фонд, при помощи которого частный капитал постепенно переходит в собственность государства [Pontusson 1992]¹². Предполагается, что по мере того как права собственности будут переходить к этим фондам, готовность фирм к инвестированию будет увеличиваться, поскольку данные фонды будут более чутко реагировать на позитивные экстерналии высокого уровня новых инвестиций.

В 1980-е гг. эти предложения в Швеции потерпели поражение, однако кейнсианская концепция государства развития возродилась в иной форме – в виде поддержки высокого уровня государственных расходов на инфраструктуру как средства стимулирования частных инвестиций и общего уровня инвестирования в целом. Конечно, обеспечение инфраструктуры государством легко встраивается в концепцию общественных благ. Однако нынешний масштаб подобных практик в таких странах, как Германия, Франция и Япония, выходит далеко за рамки этой концепции. Значительные расходы государства на развитие транспорта, коммуникаций, энергетики, а также научно-исследовательскую деятельность призваны способствовать частным инвестициям, ускорять технологический прогресс и

¹² В 1976 г. шведский экономист Рудольф Майднер [Rudolf Meidner] предложил план создания так называемых «фондов наемных работников» [wage-earner funds] с целью передачи экономического контроля над корпорациями их сотрудникам [wage-earners]. По его замыслу, это позволило бы преодолеть противостояние акционеров влиянию работников в процессе управления фирмой. Согласно плану, корпорации должны были перечислять часть своей прибыли в эти фонды, на средства которых впоследствии приобретались бы акции предприятий. Предполагалось, что через 20–30 лет большая часть шведских корпораций перейдет в собственность рабочих. Подобные планы радикальной демократизации экономики впоследствии были сочтены утопичными. – *Прим. перев.*

повышать уровень конкурентоспособности на международном рынке¹³. К концу 1980-х гг. эта инфраструктурная версия государства развития получила широкое распространение даже в США [Reich 1991; Thurow 1992: 160–161].

Тип 5. Социалистическое государство

Сущность пятого идеального типа государства заключается в том, что его экономическая роль должна быть расширена, чтобы преодолеть несправедливость, вызванную рыночным распределением ресурсов. В марксистской традиции рынок и частная собственность трактуются как источники неравенства и отчуждения, которые можно уничтожить только путем отмены частной собственности¹⁴. При этом Маркс и Энгельс полагали, что как только частная собственность на средства производства будет отменена, члены общества смогут организовывать и контролировать хозяйственную деятельность без формирования мощного аппарата государственной власти. Но на практике марксистские режимы привели к построению очень сильного государства, и выполняемый им широкий спектр хозяйственных видов деятельности представляет собой крайний случай государства развития [Skocpol 1979]. Экономические провалы советской модели в 1970-е и 1980-е гг. не отменяют исторического факта: в ряде стран экономическое развитие осуществлялось во многом в стиле советского режима.

Фундаментальным в концепции социалистического государства является вопрос о том, что же в рыночной экономике ведет к неприемлемой несправедливости. Представители одного течения подчеркивают, что рынки усиливают дифференциацию в обществе на бедных и богатых и в результате для бедных справедливость оказывается недостижимой. Представители другого показывают, что рыночные транзакции по природе своей негуманистичны: они подчиняют человеческую деятельность инструментальным расчетам, которые заставляют людей отказываться от своих основополагающих потребностей и убеждений или идти на компромиссы по их поводу [см. также: Simmel (1907) 1978]. Сторонники обоих этих течений вторят влиятельной концепции научного марксизма об эксплуатации и концепции отчуждения критического марксизма [Gouldner 1980]. Они также предлагают аргументы, которые в ходе истории использовались для оправдания действий государства, направленных на отмену или ограничение рыночных транзакций¹⁵.

Оценка старой парадигмы

Самым удивительным во всем этом многообразии взглядов в рамках старой парадигмы является степень неопределенности суждений. Например, легко представить аргументы в пользу определенной инициативы в области государственной политики – например, реформы трудового права – с опорой на аргументы всех пяти позиций. Более того, в рамках

¹³ Гипотеза Дж. О'Коннора о важности государственных расходов на «социальный капитал» намного опередила нынешний энтузиазм по поводу идеи о расходах на инфраструктуру [O'Connor 1973].

¹⁴ Марксистская теория утверждает, что в капиталистических обществах государство служит прежде всего интересам господствующего класса. Данное утверждение вызвало множество дискуссий по поводу конкретных механизмов, посредством которых это происходит, а также по поводу степени автономности господствующего класса. См., в частности, следующие работы: [Alford and Friedland 1985; Block 1987; Carnoy 1984; Jessop 1990; van den Berg 1988].

¹⁵ Более детальный анализ трудностей рыночных обществ см. в работе: [Hirsch 1976].

каждой из них можно обосновать целый ряд различных предпочтений относительно того, насколько активной должна быть роль государства в хозяйстве.

Проблема заключается в том, что все эти позиции в рамках старой парадигмы на самом деле предоставляют гораздо меньше аналитических инструментов, чем они претендуют. Как я покажу ниже, это происходит потому, что они опираются на ошибочные исходные суждения относительно анализируемого предмета. Более того, кажущаяся обоснованность этих различных позиций на самом деле объясняется рядом предубеждений, которые лишь изредка упоминаются в открытую или подвергаются серьезной критике.

Первая группа предубеждений связана с оценкой действий государства. Часто считают, что государство – это расточительный паразит: оно по природе своей склонно извлекать из общества больше ресурсов, чем может оправдать своими действиями, при этом оно не способно эффективно распорядиться этими ресурсами. Считают также, что при производстве общественных благ государственные чиновники гораздо менее производительны, нежели частные предприниматели, при этом приоритеты государства искажаются под давлением политических интересов [Buchanan and Wagner 1977; Hayek 1944; Stigler 1975]. Вторая группа предубеждений связана с представлением о рынке, сформулированном явно в духе концепции социалистического государства: якобы рынок по природе своей неизбежно порождает неравенство в обществе и его дегуманизацию.

Называть эти взгляды предубеждениями – вполне справедливо, поскольку они высказываются просто как оценочные суждения без какого бы то ни было анализа или выявления конкретных обстоятельств, при которых возможны эти негативные последствия. Однако суть в том, что кажущаяся логичность пяти описанных выше позиций проистекает именно из специфических предубеждений их сторонников. Например, теоретики государства общественных благ, по всей видимости, имеют наиболее сильные предубеждения против действий государства и наиболее слабые – против последствий работы рынка. В результате они выступают против дальнейшего расширения роли государства. И напротив, по мере смещения к левой части континуума недоверие к государству уменьшается, сменяясь недоверием к рынку.

Удивительно, как мало исследований было посвящено обоснованию этих предубеждений. Очевидно, что неэффективность или паразитизм государства существенно варьируются во времени и пространстве, однако попытка понять эти вариации предпринимается лишь в немногих работах [исключение составляют: Levi 1988; Lindblom 1977; North 1990]. Аналогично, поразительно мало исследований посвящено таким же вариациям оценки роли рынка в увеличении неравенства и дегуманизации [недавнее исключение – работа Р. Лейна: Lane 1991]. Тот факт, что эти вопросы представляются теперь принципиальными упущениями исследовательских программ в рамках старой парадигмы, является одним из наиболее очевидных доказательств того, что старая парадигма себя исчерпала.

Новая парадигма

Новая парадигма начинается с опровержения идеи вмешательства государства в хозяйственную деятельность. Вместо этого утверждается, что его действия *всегда* играют ключевую роль в формировании хозяйства и позиционировать государство как нечто за рамками хозяйственной деятельности – бессмысленная задача. В отличие от старой парадигмы, рассматривавшей количественные вариации степени вмешательства государства в хозяйственный процесс, новая парадигма сосредоточена на качественных различиях в его деятельности. Она подчеркивает важные элементы сходства между государствами, которые старая парадигма практически не учитывала. Большинство государств: предлагают правила использования производственных активов; устанавливают законодательные рамки, определяющие течение воспроизводимых [recurring] отношений (таких, как отношения

между работодателями и наемными работниками); обеспечивают средства платежа для экономических трансакций; наконец, поддерживают границу между своей территорией и остальным миром. Различия в выполнении этих задач имеют важные последствия, которые предоставляют гораздо больше аналитических инструментов, нежели понятия старой парадигмы.

Старая парадигма была структурирована двумя группами предубеждений – недоверием к государству и недоверием к рынку; подход новой парадигмы – совершенно иной. В соответствии с нею хозяйственная деятельность всегда предполагает некоторое сочетание действий государства и рынков. Действия государства необходимы для построения хозяйства. Однако рынки также являются неотъемлемой частью социальной организации, поскольку при наличии у индивидов возможности выбора рынки обеспечивают им логичный и полезный инструмент агрегирования актов их разрозненного выбора. При этом рынки могут быть структурированы самыми разными способами, и вариации в основополагающих правилах этого структурирования будут иметь весьма различные последствия. Просто все зависит от особенностей сочетания действий государства и рынков. Следовательно, предубеждения сменяются эмпирическими вопросами: какое сочетание государства и рынков порождает хищническое государство? Какое их сочетание ведет к увеличению неравенства?

Новая парадигма появилась в последнее десятилетие и пока не получила согласованного названия. Здесь мы будем называть ее *реконструктурированием рынка* [market reconstruction], поскольку такое название подчеркивает степень наличного выбора при структурировании рынков и возможность их реконструирования для увеличения эффективности, равенства и достижения других целей¹⁶. Применительно к любому важному интеллектуальному течению концепция реконструирования рынка имеет ряд серьезных исторических предпосылок. Принципиальной из них является марксистская критика политической экономии. Хотя значительная часть марксистской традиции однозначно относится к старой парадигме, в этой традиции есть направление, которое выходит за ее пределы. Это направление поставило под сомнение классический тезис политической экономии об универсальности выявленных ею экономических законов. Обвиняя эти суждения в искажении реальности, Маркс выявил способность хозяйственных идеологий представлять определенные хозяйственные механизмы как естественные и неизбежные. Такая же критика хозяйственных идеологий лежит и в основе концепции реконструирования рынка. В XX в. появились по крайней мере три важных интеллектуальных течения, в рамках которых была развернута критика старой парадигмы. Первое – это теория институциональной экономики [см.: Commons (1924) 1974; Hodgson 1994], предложившая влиятельную критику предпосылок неоклассической экономической теории. Эта институционалистская традиция снова и снова указывала на ограничения в восприятии действий государства как внешних по отношению к экономике. Вторая традиция связана с теорией правового реализма в США. В 1920–1940-е гг. сторонники данной традиции выступили с критикой экономических положений, лежавших в основе американской государственной политики – критикой, которая основывалась на идее о естественности саморегулирующихся рынков [Cohen 1927; Hale 1943; Singer 1988]. Позднее критическое направление правовых исследований сделало важный вклад в развитие новой парадигмы, целенаправленно попытавшись развить далее идеи правовых реалистов [Kennedy D. 1991; Singer 1988]. Наконец, высланный из своей страны венгерский ученый Карл Полян написал в 1940–1950-е гг. ряд работ, ставших весьма влиятельными в

¹⁶ Среди работ в рамках новой парадигмы см.: [Barber 1977; Block 1990, 1992; Etzioni 1988; Granovetter 1985; Kennedy D. 1985, 1991; Klare 1988, 1991; Kuttner 1984, 1991; Piore and Sabel 1984; Roemer 1991, 1992; Sabel and Zeitlin 1985; Simon 1990, 1991; Somers 1986; Szelenyi and Manchin 1987, Szelenyi 1991; Unger 1987; Zelizer 1988].

социальных науках и еще более пошатнувших позиции старой парадигмы [Dalton 1968; Polanyi (1944) 1957; Block and Somers 1984].

Основной аргумент Поланьи заключается в том, что мы не можем полагаться на господствовавшие в XIX в. представления о возникновении рыночного общества. И либерализм, и марксизм сходились в том, что осуществление государственной власти в Европе в эпоху ранней современности сдерживало и ограничивало развитие рыночной экономики. Когда эти ограничения наконец исчезли – в результате эволюционных преобразований в Англии и революции во Франции, – динамичная частная экономика получила возможность развиваться. Поланьи считал эту теорию своего рода эпическим мифом о возникновении рынка, не позволявшим социальным акторам понять истинные отношения между ним и государством. Словом, теоретики XIX в. и их современные последователи совершенно необоснованно преувеличивали разрыв между докапиталистическими и капиталистическими обществами. Между тем в обоих случаях государства играли чрезвычайно важную роль в формировании хозяйственной деятельности; в обоих случаях экономика на фундаментальном уровне структурировалась действиями государства.

Опираясь на эти интеллектуальные традиции, концепция реконструирования рынка в последние годы концентрирует внимание на попытках понять кризис и распад советской социалистической системы. Теоретики реконструкции рынка утверждают, что, попытавшись заменить рынок централизованным планированием, советские деятели не учли, что хозяйственные акторы все равно будут иметь возможность выбора [Nove 1983; Roemer 1992]. Работники смогут решать, насколько энергично им следует трудиться, а управленцы – сколько усилий им прилагать к тому, чтобы выполнить план. И у тех, и у других акторов при этом будет достаточно возможностей для участия в неформальной и нелегальной хозяйственной деятельности, – например, в покупках и продажах на черном рынке или неформальном обмене услугами. Проблема заключалась в том, что в советской системе эти индивидуальные решения часто работали против системы планирования.

Как только мы признаем, что индивиды всегда будут иметь значительные возможности хозяйственного выбора в любом государстве, кроме самого репрессивно-авторитарного, на первый план выходит задача выявить механизмы, которые смогут эффективно агрегировать эти индивидуальные акты выбора. Это напрямую ведет к расширению легитимных рамок рыночной деятельности, предоставляющему отдельным акторам стимулы к совершению выбора, который способствует повышению экономической эффективности. На этой основе некоторые теоретики реконструирования рынка предлагали различные варианты рыночного социализма [Nove 1983; Roemer 1991].

Как правило, теоретики реконструирования рынка одинаково критично реагируют на утверждение о том, что единственный путь, по которому могут далее развиваться бывшие социалистические страны, – это капитализм свободного рынка. Они приводят три аргумента. Во-первых, не существует такой единой однородной субстанции, как «капитализм свободного рынка» – существующие рыночные общества характеризуются весьма различными способами структурирования хозяйственных институтов. В реальности нигде нет и не может быть той рыночной экономики, о которой пишут в учебниках. Во-вторых, в процессе перехода к новому типу хозяйства государство должно играть абсолютно ведущую роль в формировании новых прав собственности и новых рынков. В-третьих, общества могут выбирать из целого ряда различных способов сочетания рынков и действий государства, и на самом деле адекватный уровень функционирования экономики может быть достигнут на основе множества таких сочетаний. Поэтому общества при реструктурировании хозяйственных институтов должны сопоставить экономическую эффективность с проблемами равенства, демократии и прав личности [Block 1990, 1992].

Один из важных выводов концепции реконструирования рынка состоит в том, что попросту некорректно рассматривать современность – в духе либерализма и марксизма – как процесс передачи все большего числа видов деятельности во власть рыночных сил [Block 1990: 46–74; Zelizer 1985]. Напротив, за последние четыре столетия одни рынки сворачивались, другие появлялись. Протестантская Реформация стремилась положить конец практике католической церкви продавать индульгенции тем, кто предложит за них наибольшую цену. Антирабовладельческое движение положило конец рынку торговли людьми. В конце XIX в. в большинстве развитых рыночных хозяйств были введены существенные ограничения на использование детского труда. Развитие демократии в целом положило конец практике продажи политических должностей и во многих случаях ограничило продажу политического влияния. Майкл Уолцер, подчеркивавший, что общества всегда требуют сложного набора правил, которые должны определять, какие трансакции легитимны, а какие – нет, назвал эти запреты «заблокированным обменом» [blocked exchanges] [Walzer 1983].

<...>

Заключение

Предложенный анализ роли государства в сложных обществах с точки зрения концепции реструктурирования рынка позволяет также лучше понять неадекватность пяти концепций государства, описанных нами выше. И установление контроля над производственными активами, и определение прав и обязанностей в воспроизводимых отношениях, и обеспечение денежного обращения и кредита, и поддержание национальных границ можно описать в терминах общественных благ. Однако именно потому, что все эти роли могут выполняться столь многими способами, понятие государства общественных благ оказывается весьма слабым аналитическим инструментом. Предложенная Маршаллом концепция государства социальных прав также имеет серьезные недостатки, поскольку она не учитывает, что функция государства по определению прав и обязанностей разных социальных групп зародилась задолго до капитализма. Аналогично, идея стабилизирующего государства упускает из виду неотъемлемую историческую роль государства в установлении уровня цен посредством влияния на системы денежного обращения и кредита. Наконец, есть причина полагать, что большинство государств стремятся стать государствами развития; при этом подлинная проблема заключается в различиях их возможностей и эффективности их политики.

Наиболее же существенное преимущество нового подхода состоит в том, что он переносит наше внимание на важные вопросы, касающиеся экономической роли государства. В традиционных формулировках поднимается только один вопрос: в какой степени те или иные общества полагаются на рыночное регулирование в противоположность государственному регулированию? Однако зачастую это вовсе не самый главный вопрос, вдобавок он уводит в сторону от изучения других важных вариаций государственного действия. Например, практически нет работ, в которых рассматривались бы способы, какими различные стратегии государства влияют на относительные возможности сторон отстаивать свои интересы в повторяющихся трансакциях.

Концепция реконструирования рынка предлагает экономической социологии насыщенную и сложную программу исследований. Поскольку между старой парадигмой и реальными практиками, которые наблюдаются в обществах на протяжении последних пятидесяти или ста лет, имеются существенные расхождения, предстоит большая работа по изучению этих практик, сопоставлению их в зависимости от времени и региона, а также встраиванию их в новые теоретические схемы.

Литература

- Alford R.R., Friedland R. Powers of Theory: Capitalism, the State, and Democracy. Cambridge: Cambridge University Press, 1985.
- Anderson P. Lineages of the Absolutist State. L.: Humanities Press, 1974.
- Atleson J.B. Values and Assumptions in American Labor Law. Amherst: University of Massachusetts Press, 1983.
- Barber B. The Absolutization of the Market: Some Notes on How We Got from There to Here // Markets and Morals / G. Dworkin, G. Bermant, P. Brown (eds.). Washington, DC: Hemisphere, 1977. P. 15–31.
- Barro R.J. Macroeconomic Policy. Cambridge: Harvard University Press, 1990.
- Bell D. The Cultural Contradictions of Capitalism. N.Y.: Basic Books, 1983.
- Block F. Capitalism without Class Power // Politics and Society. 1990. Vol. 20. No. 3. P. 277–303.
- Block F. Postindustrial Possibilities: A Critique of Economic Discourse. Berkeley: University of California Press, 1992.
- Block F. Revising State Theory: Essays in Politics and Postindustrialism. Philadelphia: Temple University Press, 1987.
- Block F. 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.
- Block F., Somers M.R. Beyond the Economistic Fallacy: The Holistic Social Science of Karl Polanyi // Vision and Method in Historical Sociology / T. Skocpol (ed.). Cambridge: Cambridge University Press, 1984. P. 47–84.
- Bowles S. The Production Process in a Competitive Economy: Walrasian, Neo-Hobbesian, and Marxian Models // American Economic Review. 1985. Vol. 75. No. 1. P. 16–36.
- Boyer R. The Regulation School: A Critical Introduction / Transl. and ed. by C. Charney. N.Y.: Columbia University Press, 1990.
- Buchanan J.M., Wagner R.E. Democracy in Deficit: The Political Legacy of Lord Keynes. N.Y.: Academic Press, 1977.
- Burawoy M. Manufacturing Consent: Changes in the Labor Process under Monopoly Capitalism. Chicago: University of Chicago Press, 1979.
- Burawoy M. The Politics of Production. L.: NewLeft Books, 1985.
- Calavita K. Inside the State: The Bracero Program, Immigration and the I.N.S. N.Y.: Routledge, 1992.
- Campbell J.L., Hollingsworth J.R., Lindberg L.N. Governance of the American Economy. Cambridge: Cambridge University Press, 1991.
- Caplan J. National Socialism and the Theory of the State // Reevaluating the Third Reich / T. Childers, J. Caplan (eds.). N.Y.: Holmes and Meier, 1993. P. 98–113.
- Carnoy M. The State and Political Theory. Princeton: Princeton University Press, 1984.
- Cloward R.A., Piven F.F. The Historical Sources of the Contemporary Relief Debate // The Mean Season: The Attack on the Welfare State / F. Block, R. Cloward, B. Ehrenreich, F.F. Piven (eds.). New York: Pantheon Books, 1987. P. 3–43.

- Coase R.H. The Problem of Social Cost // *Journal of Law and Economics*. 1960. Vol. 3. October. P. 1–44.
- Cohen M.R. Property and Sovereignty // *Cornell Law Quarterly*. 1927. Vol. 13. No. 1. P. 8–30.
- Collins R. *The Credential Society: An Historical Sociology of Education and Stratification*. N.Y.: Academic Press, 1979.
- Commons J.R. *Legal Foundations of Capitalism*. Clifton, NJ: Augustus M. Kelley, [1924] 1974.
- Daly H.E., Cobb Jr.J. *For the Common Good: Redirecting the Economy toward Community, the Environment, and a Sustainable Future*. Boston: Beacon Press, 1989.
- Dore R. *Flexible Rigidities: Industrial Policy and Structural Adjustment in the Japanese Economy*. L.: Athlone Press, 1986.
- Durkheim E. *The Division of Labor in Society*. Translated by W.D. Hall. N.Y.: Free Press, [1893] 1964.
- Eatwell J. The Global Money Trap: Can Clinton Master the Markets? // *American Prospect* 1993. Vol. 12. Winter. P. 119–126.
- Esping-Andersen G. Citizenship and Socialism: Decommodification and Solidarity in the Welfare State // *Stagnation and Renewal in Social Policy* / M. Rein, G. Esping-Andersen, L. Rainwater (eds.). Armonk, NY: M.E. Sharpe, 1987. P. 78–101.
- Esping-Andersen G. *Politics against Markets: The Social Democratic Road to Power*. Princeton: Princeton University Press, 1985.
- Esping-Andersen G. *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Princeton: Princeton University Press, 1990.
- Etzioni A. *The Moral Dimension: Toward a New Economics*. N.Y.: Free Press, 1988.
- Evans P.B. Predatory, Developmental, and Other Apparatuses: A Comparative Political Economy Perspective on the Third World State // *Sociological Forum*. 1989. Vol. 4. No. 4. P. 561–587.
- Evans P.B., Rueschemeyer D., Skocpol T. *Bringing the State Back In*. Cambridge: Cambridge University Press, 1985.
- Evans P.B., Stephens J.D. Development and the World Economy // *Handbook of Sociology* / N. Smelser (ed.). Newbury Park, CA: Sage, 1988. P. 739–73.
- Frenzen J., Hirsch P.M., Zerrillo P.C. Consumption, Preferences, and Changing Lifestyles // *The Handbook of Economic Sociology* / N. Smelser, R. Swedberg (eds.). Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 403–425.
- Friedman M., Schwartz A.J. *A Monetary History of the United States, 1867–1960*. Princeton: Princeton University Press, 1963.
- Gerschenkron A. *Economic Backwardness in Historical Perspective*. Cambridge: Harvard University Press, 1962.
- Giddens A. *The Nation-State and Violence*. Berkeley: University of California Press, 1987.
- Goodman J.B. *Monetary Sovereignty: The Politics of Central Banking in Western Europe*. Ithaca: Cornell University Press, 1992.
- Gordon D.M., Edwards R., Reich M. *Segmented Work, Divided Workers: The Historical Transformation of Labor in the United States*. Cambridge: Cambridge University Press, 1982.
- Gouldner A.W. *The Two Marxisms: Contradictions and Anomalies in the Development of Theory*. N.Y.: Seabury Press, 1980.

- Graham O.L., *Losing Time: The Industrial Policy Debate*. Cambridge: Harvard University Press, 1992.
- Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // *American Journal of Sociology*. 1985. Vol. 91. No. 3. P. 481–510.
- Hale R.L. Bargaining, Duress, and Economic Liberty // *Columbia Law Review*. 1943. Vol. 43. No. 5. P. 603–628.
- Hamilton G. *Business Networks and Economic Development in East and Southeast Asia*. Hong Kong: Centre of Asian Studies, 1991.
- Hayek F. *The Road to Serfdom*. Chicago: University of Chicago Press, 1944.
- Hirsch F. *Social Limits to Growth*. Cambridge: Harvard University Press, 1976.
- Hirschman A.O. *Exit, Voice, and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations, and States*. Cambridge: Harvard University Press, 1970.
- Hirschman A.O. *The Passions and the Interests: Political Arguments for Capitalism before Its Triumph*. Princeton: Princeton University Press, 1977.
- Hodgson G. *Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 1988.
- Hodgson G. The Return of Institutional Economics // *The Handbook of Economic Sociology* / N. Smelser, R. Swedberg (eds.). Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 58–77.
- Hooks G. *Forging the Military-Industrial Complex: World War II's Battle of the Potomac*. Urbana: University of Illinois Press, 1991.
- Horwitz M.J. *The Transformation of American Law, 1780–1860*. Cambridge: Harvard University Press, 1977.
- Hudson M. *Trade, Development and Foreign Debt*. L.: Pluto Press, 1992.
- Huntington S.P. *Political Order in Changing Societies*. New Haven: Yale University Press, 1968.
- Jessop B. *State Theory: Putting Capitalist States in Their Place*. University Park: Pennsylvania State University Press, 1990.
- Johnson C. *MITI and the Japanese Miracle*. Stanford: Stanford University Press, 1982.
- Katzenstein P.J. *Small States in World Markets*. Ithaca: Cornell University Press, 1985.
- Kennedy D. The Role of Law in Economic Thought: Essays on the Fetishism of Commodities // *American University Law Review*. 1985. Vol. 34. No. 4. P. 934–1001.
- Kennedy D. The Stakes of Law, or Hale and Foucault // *Legal Studies Forum*. 1991. Vol. 15. No. 4. P. 327–365.
- Kennedy P. *The Rise and Fall of the Great Powers*. N.Y.: Vintage Books, 1987.
- Keohane R.O., Nye J.S. *Power and Interdependence: World Politics in Transition*. Boston: Little, Brown and Company, 1977.
- Keynes J.M. The Economic Consequences of Mr. Churchill // *Essays in Persuasion*. N.Y.: Norton. [1925] 1963. P. 244–270
- Keynes J.M. *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. N.Y.: Harcourt, Brace and World, [1936] 1964.
- Klare K.E. Judicial Deradicalization of the Wagner Act and the Origins of Modern Legal Consciousness, 1937–1941 // *Minnesota Law Review*. 1978. Vol. 62. No. 3. P. 265–339.

- Klare K.E. *Legal Theory and Democratic Reconstruction: Reflections on 1989* // *University of British Columbia Law Review*. 1991. Vol. 25. No. 1. P. 69–103.
- Klare K.E. *Workplace Democracy and Market Reconstruction: An Agenda for Legal Reform* // *Catholic University Law Review*. 1988. Vol. 38. No. 1. P. 1–68.
- Kornai J. *The End of Laissez-Faire: National Purpose and the Global Economy after the Cold War*. N.Y.: Alfred A. Knopf, 1991.
- Kornai J. *The Road to a Free Economy*. N.Y.: Norton, 1990.
- Kornai J. *The Soft Budget Constraint* // *Kyklos*. 1986. Vol. 39. P. 3–30.
- Kuttner R. *The Economic Illusion: False Choices between Prosperity and Social Justice*. Boston: Houghton Mifflin Company, 1984.
- Lane R.E. *The Market Experience*. Cambridge: Cambridge University Press, 1991.
- Larson M.S. *The Rise of Professionalism: A Sociological Analysis*. Berkeley: University of California Press, 1977.
- Lash S., Urry J. *The End of Organized Capitalism*. Madison: University of Wisconsin Press, 1987.
- Lekachman R. *The Age of Keynes*. N.Y.: Vintage Books, 1966.
- Levi M. *Of Rule and Revenue*. Berkeley: University of California Press, 1988.
- Lindblom C.E. *Politics and Markets: The World's Political-Economic Systems*. N.Y.: Basic Books, 1977.
- Macpherson C.B. *The Political Theory of Possessive Individualism*. Oxford: Oxford University Press, 1964.
- Maine H.S. *Ancient Law*. L.: J. M. Dent, [1861] 1960.
- Mann M. *The Sources of Social Power // A History of Power from the Beginning to A.D. 1760*. Vol. 1. Cambridge: Cambridge University Press, 1986.
- Marshall T.H. *Citizenship and Social Class and Other Essays*. Cambridge: Cambridge University Press, 1950.
- Marx K. *Capital* / Transl. and ed. by E. Paul, C. Paul. N.Y.: E.P. Dutton, [1867] 1930.
- Marx K. *Wage Labor and Capital // The Marx-Engels Reader* / R.C. Tucker (ed.). N.Y.: Norton, [1849] 1972. P. 167–190.
- McCloskey D.N. *The Rhetoric of Economics*. Madison: University of Wisconsin Press, 1985.
- Moore B. *Social Origins of Dictatorship and Democracy: Lord and Peasant in the Making of the Modern World*. Boston: Beacon Press, 1966.
- Nee V., Stark D. *Remaking the Economic Institutions of Socialism: China and Eastern Europe*. Stanford: Stanford University Press, 1989.
- North D.C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- North D.C. *Structure and Change in Economic History*. N.Y.: W.W. Norton and Company, 1981.
- Nove A. *The Economics of Feasible Socialism*. L.: George Allen and Unwin, 1983.
- O'Connor J. *The Fiscal Crisis of the State*. N.Y.: St. Martin's Press, 1973.
- Offe C. *Contradictions of the Welfare State*. Edited by John Keane. L.: Hutchinson, 1984.
- Offe C. *Disorganized Capitalism: Contemporary Transformations of Work and Politics* / J. Keane (ed.). Cambridge: MIT Press, 1985.

- Office of Technology Assessment. Intellectual Property Rights in an Age of Electronics and Information. Washington, DC: U.S. Government Printing Office. 1986.
- Olsen F.E. The Myth of State Intervention in the Family // *University of Michigan Journal of Law Reform*. 1985. Vol. 18. No. 4. P. 835–864.
- Orloff A.S. Gender and the Social Rights of Citizenship: The Comparative Analysis of Gender Relations and Welfare States // *American Sociological Review*. 1993. Vol. 58. No. 3. P. 303–328.
- Osborne D., Gaebler T. Reinventing Government: How the Entrepreneurial Spirit Is Transforming the Public Sector. N.Y.: Penguin, 1993.
- Paige J.M. Agrarian Revolution: Social Movements and Export Agriculture in the Underdeveloped World. L.: Collier Macmillan Publishers, 1975.
- Parkin F. Marxism and Class Theory: A Bourgeois Critique. N.Y.: Columbia University Press, 1979.
- Patterns of European Industrialization / R. Sylla, G. Toniolo (eds.). L.: Routledge, 1991.
- Pearce D.W. The MIT Dictionary of Modern Economics. Cambridge: MIT Press, 1986.
- Piore M.J., Sabel C.F. The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity. N.Y.: Basic Books, 1984.
- Piven F.F., Cloward R.A. Regulating the Poor: The Functions of Public Welfare. N.Y.: Pantheon Books, 1971.
- Poggi G. The Development of the Modern State: A Sociological Introduction. Stanford: Stanford University Press, 1978.
- Polanyi K. The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time. Boston: Beacon Press, [1944] 1957.
- Pontusson J. The Limits of Social Democracy: Investment Politics in Sweden. Ithaca: Cornell University Press, 1992.
- Porter M. Capital Choices: Changing the Way America Invests in Industry. Washington, DC: Council on Competitiveness, 1992.
- Pratt J.W., Zeckhauser R.J. Principals and Agents: The Structure of Business. Boston: Harvard Business School Press, 1985.
- Primitive, Archaic and Modern Economies: Essays of Karl Polanyi / G. Dalton (ed.). Boston: Beacon Press, 1968.
- Reddy W. Money and Liberty in Modern Europe. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.
- Reich R. The Work of Nations: Preparing Ourselves for 21st Century Capitalism. N.Y.: Knopf, 1991.
- Roemer J. Can There Be Socialism after Communism? // *Politics and Society*. 1992. Vol. 20. P. 261–276.
- Roemer J. Market Socialism: A Blueprint // *Dissent*. 1991. Vol. 37. Fall. P. 562–569.
- Rueschemeyer D., Stephens E.H., Stephens J.D. Capitalist Development and Democracy. Chicago: University of Chicago Press, 1992.
- Sabel C.F., Stark D. Planning, Politics and Shop-Floor Power: Hidden Forms of Bargaining in Soviet-Imposed State-Socialist Societies // *Politics and Society*. 1982. Vol. 11. No. 4. P. 439–475.
- Sabel C.F., Zeitlin J. Historical Alternatives to Mass Production: Politics, Markets and Technology in Nineteenth-Century Industrialization // *Past and Present*. 1985. Vol. 108. August. P. 133–176.

- Sahlins M. *Culture and Practical Reason*. Chicago: University of Chicago Press, 1976.
- Sanders E. *Farmers and the State in the Progressive Era // Changes in the State / E.S. Greenberg, T.F. Mayer (eds.)*. L.: Sage Publications, 1990. P. 183–205.
- Schmitter P.C. *Still the Century of Corporatism // Trends Towards Corporatist Intermediation / G. Lehbruch, P.C. Schmitter (eds.)*. L.: Sage, 1979. P. 7–52.
- Schumpeter J. *The Crisis of the Tax State // Joseph A. Schumpeter: The Economics and Sociology of Capitalism / R. Swedberg (ed.)*. Princeton: Princeton University Press, [1918] 1991. P. 99–140.
- Sewell W.H. *Work and Revolution in France: The Language of Labor from the Old Regime to 1848*. Cambridge: Cambridge University Press, 1980.
- Shonfeld A. *Modern Capitalism*. L.: Oxford University Press, 1960.
- Simmel G. *The Philosophy of Money / T. Bottomore, D. Frisby (tr-ed)*. 2nd ed. L.: Routledge and Kegan Paul, [1907] 1978.
- Simon W.H. *Contract versus Politics in Corporation Doctrine // The Politics of Law: A Progressive Critique / D. Kairys (ed.)*. N.Y.: Pantheon Books. 1990. P. 387–409.
- Simon W.H. *Social-Republican Property // UCLA Law Review*. 1991. Vol. 38. P. 1335–1413.
- Singer J.W. *Legal Realism Now // California Law Review*. 1988. Vol. 76. No. 2. P. 477–495.
- Skocpol T. *Protecting Soldiers and Mothers: The Political Origins of Social Policy in the United States*. Cambridge: Harvard University Press, 1992.
- Skocpol T. *States and Social Revolutions*. Cambridge: Cambridge University Press, 1979.
- Skowronek S. *Building a New American State: The Expansion of Administrative Capacities, 1877–1920*. Cambridge: Cambridge University Press, 1982.
- Smelser N.J. *Social Paralysis and Social Change*. Berkeley: University of California Press, 1991.
- Smith A. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. 2 Vols. Oxford: Clarendon Press, [1776] 1976.
- Smith M.R. *Power, Norms, and Inflation: A Skeptical Treatment*. N.Y.: Aldine de Gruyter, 1992.
- Somers M.R. *The People and the Law: Narrative Identity and the Place of the Public-Sphere in the Formation of English Working-Class Politics, 1300–1800. A Comparative Analysis*. Ph.D. diss. Department of Sociology, Harvard University, 1986.
- Stearns L.B. *Capital Markets Effects on External Control of Corporations // Structures of Capital: The Social Organization of the Economy / S. Zukin, P. DiMaggio (eds.)*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. P. 15–201.
- Stigler G.J. *The Citizen and the State: Essays on Regulation*. Chicago: University of Chicago Press, 1975.
- Stiglitz J.E., Weiss A. *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information // American Economic Review*. 1981. Vol. 71. June. P. 393–410.
- Swedberg R. *The Doctrine of Economic Neutrality of the IMF and the World Bank // Journal of Peace Research*. 1986. Vol. 23. No. 4. P. 377–390.
- Swedberg R. *Economic Sociology: Past and Present // Current Sociology*. 1987. Vol. 35. No. 1. P. 1–221.
- Swedberg R., Himmelstrand U., Brulin G. *The Paradigm of Economic Sociology: Premises and Promises // Theory and Society*. 1987. Vol. 16. P. 169–213.
- Szelenyi I. *Karl Polanyi and the Theory of a Socialist Mixed Economy // The Legacy of Karl Polanyi: Market, State and Society at the End of the Twentieth Century / M. Mendell and D. Salee (eds.)*. N.Y.: St. Martin's Press, 1991. P. 231–248.

- Szelenyi I., Manchin R. Social Policy under State Socialism: Market Redistribution and Social Inequalities in East European Socialist Societies // Stagnation and Renewal in Social Policy: The Rise and Fall of Policy Regimes / M. Rein, G. Esping-Andersen, L. Rainwater (eds.). Armonk, NY: M.E. Sharpe, 1987. P. 102–142.
- The Formation of National States in Western Europe / C. Tilly (ed.). Princeton: Princeton University Press, 1975.
- The Historical Essays of Otto Hintze / F. Gilbert (ed.). N.Y.: Oxford University Press, 1975.
- The Political Power of Economic Ideas: Keynesianism across Nations / P.A. Hall (ed.). Princeton: Princeton University Press, 1989.
- The Sociology of Economic Life / M. Granovetter, R. Swedberg (eds.). Boulder, CO: Westview Press, 1992.
- Thurow L. Head to Head: The Coming Economic Battle among Japan, Europe, and America. N. Y.: William Morrow, 1992.
- Tilly C. Coercion, Capital, and European States, A.D. 990–1990. Cambridge, MA: Basil Blackwell, 1990.
- Unger R.M. False Necessity. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.
- Van den Berg A. The Immanent Utopia: From Marxism on the State to the State of Marxism. Princeton: Princeton University Press, 1988.
- Vilar P. A History of Gold and Money, 1450–1920 / Transl. by J. White. L.: New Left Books, 1976.
- Wade R. Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization. Princeton: Princeton University Press, 1990.
- Wallerstein I. The Modern World-System: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century. N.Y.: Academic Press, 1974.
- Wallerstein I. The Modern World-System II: Mercantilism and the Consolidation of the European World-Economy, 1600–1750. N.Y.: Academic Press, 1980.
- Wallerstein I. The Modern World-System III: The Sec- and Era of Great Expansion of the Capitalist World-Economy, 1730–1840s. San Diego: Academic Press, 1989.
- Walzer M. Spheres of Justice: A Defense of Pluralism and Equality. N.Y.: Basic Books, 1983.
- Weber M. Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology / G. Roth, C. Wittich (eds.), E. Fischhoff (tr.-ed.). 2 vols. Berkeley: University of California Press, [1922] 1978.
- Weir M. Politics and Jobs: The Boundaries of Employment Policy in the United States. Princeton: Princeton University Press, 1992.
- Williamson O.E. Markets and Hierarchies, Analysis and Antitrust Implications: A Study in the Economics of Internal Organization. N.Y.: Free Press, 1975.
- Wood R.E. From Marshall Plan to Debt Crisis: Foreign Aid and Development Choices in the World Economy. Berkeley: University of California Press, 1986.
- Zelizer V.A. Beyond the Polemics on the Market: Establishing a Theoretical and Empirical Agenda // Sociological Forum. 1988. Vol. 3. P. 614–634.
- Zelizer V.A. Pricing the Priceless Child: The Changing Social Value of Children. N.Y.: Basic Books, 1985.
- Zysman J. Governments, Markets, and Growth: Financial Systems and the Politics of Industrial Change. London: Cornell University Press, 1983.
- Zysman J. Political Strategies for Industrial Order: State, Market, and Industry in France. Berkeley: University of California Press, 1977.

**НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОТИВАЦИИ
БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
(НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ЕКАТЕРИНБУРГА)**

Вандышев Михаил Николаевич

кафедра истории и теории социологии Уральского государственного университета

mnv@mail.utnet.ru

Петрова Лариса Евгеньевна

к.с.н., кафедра социологии Уральского государственного педагогического университета

lara@mail.utnet.ru

Проблемы изучения благотворительности с точки зрения экономической социологии

Будучи сложным социальным феноменом, благотворительная деятельность в современном российском обществе пока не стала «прозрачной» для исследователей.

Действия компаний, предприятий по оказанию помощи нуждающимся следует рассматривать как комплекс мероприятий, обеспечивающих ответственность¹ компании (и шире – бизнеса) перед различными социальными группами (местное сообщество, власти, персонал компании, коммерческие партнеры, инвесторы и пр.). Перспективным для понимания действий компаний в сфере благотворительности является выяснение степени осознания экономического влияния благотворительной деятельности на положение дел в фирме.

В обращении к изучению феномена благотворительности выделяются несколько различных аспектов, но одним из самых важных для понимания роли этого феномена в современной России является исследование мотивации доноров – субъектов благотворительной деятельности. Действительно, что движет человеком², выделяющим из прибыли своей фирмы средства на помощь посторонним людям? Если рассматривать предпринимателя как экономического человека (в дихотомии «человек экономический – человек социологический»), то ему совершенно необходим позитивный результат этой помощи. Это *не только* изменение положения дел у объекта благотворительности, но и расчет на положительный эффект в фирме.

Однако если рассматривать благотворительность шире, эффекты от филантропической деятельности имеют более широкий спектр действия. С уверенностью можно утверждать, что определенным образом распределяя средства (как будто бы безвозмездно, но мы помним, что в расчете на позитивный отложенный результат), полученные от прибыли в своей организации, предприниматели воздействуют сразу на несколько уровней общественной организации – см. табл. 1.

¹ В частности, социальную ответственность. Проблематика социальной ответственности, безусловно, связана с мотивацией благотворительной деятельности. Обсуждению этих проблем авторы намерены посвятить следующую публикацию.

² Владельцем или руководителем предприятия или организации.

Группы воздействия корпоративной благотворительности³

Группа – партнер	Возможное влияние, на которое делается расчет	Комментарии
Местное сообщество (НКО, властные структуры и пр.)	Формирование благожелательного отношения к компании. Возможное решение социальных проблем. Установление контактов с властными структурами	Благотворительность оказывается как через посредников, так и напрямую
Персонал компании	Конструирование корпоративной культуры	Так называемая «внутренняя благотворительность»
Собственно коммерческие партнеры – поставщики, покупатели и пр.	Формирование благожелательного отношения к компании	Может осуществляться только путем информирования в СМИ и публикации данных о благотворительности в годовых отчетах компании, рекламе и пр.
Потенциальные инвесторы	Формирование благожелательного отношения к компании	Такая практика еще не стала нормой. Но примеры того, как для участия в международной выставке срочно оформляется благотворительная деятельность крупного завода, например, уже есть. По сути, это означает следование «западному» правилу

Таким образом, благотворительная деятельность – это исполнение ответственности на разных уровнях общественной организации – от своего трудового коллектива через коммерческих партнеров – к местному сообществу. То, что в зарубежной традиции называется социальной ответственностью бизнеса, очевидно, и состоит из этих четырех, указанных в табл. 1, компонентов. Это вовсе не означает, что бизнесмены также скрупулезно и тщательно раздумывают о том, кому, для чего и когда помогать «безвозмездно». Представляется, что в практике российской благотворительности социальная ответственность пока не связана с феноменом безвозмездной передачи средств нуждающимся.

³ Авторы признательны Н.М. Загорулько, чей доклад «Экономическая эффективность корпоративной благотворительности» на семинаре «Методологические и методические проблемы исследования благотворительной деятельности», 24–26 апреля 2002 г. в Санкт-Петербурге в значительной степени повлиял на формирование идеи исследовательского проекта и его реализацию.

В данной работе представлены некоторые результаты социологического исследования благотворительности, которое осуществлено Международным консультационным центром (г. Екатеринбург) в 2002–2003 гг. в рамках проекта «Бизнес-сектор и некоммерческие организации на Среднем Урале: начало сотрудничества и перспектива партнерства». Партнеры проекта – Международный форум лидеров бизнеса под эгидой Принца Уэльского и Foundations for Freedom (F4F), Великобритания, проект финансируется Департаментом международного развития Великобритании DFID в рамках программы «Партнерство в некоммерческом секторе»⁴. Исследование проводилось в три этапа – на первом этапе проведение телефонного интервью (в ноябре 2002 г. опрошено 437 предприятий г. Екатеринбурга; выборка многоступенчатая, сформирована на основе баз данных субъектов экономической деятельности; на втором – глубинные интервью; на третьем – личное интервьюирование. На последнем этапе выборка случайная; распределение предприятий, попавших в выборочную совокупность, в целом отражает отраслевую структуру предприятий Екатеринбурга⁵, что позволяет сделать вывод об адекватности и репрезентативности результатов исследования и возможности их экстраполяции на среднее и крупное бизнес-сообщество города). В настоящей статье обсуждаются результаты первого и, частично, третьего этапа исследования.

Почему экономическая мотивация благотворительной деятельности стала предметом настоящего исследования? В первую очередь из-за того, что именно эта сфера социальной практики является практически неизученной. О том, что почти все предприятия оказывают в той или иной форме благотворительную помощь, известно из публикаций. Ответ на вопрос – для чего они это делают, нас и интересовал. Задача для социально-экономического исследования непростая, поскольку оказание помощи – действие рациональное, но его экономические эффекты являются неочевидными. У эффектов благотворительной деятельности (как и шире – социальной ответственности) есть особенности: отложенный по времени результат, риск неопределенности, в подавляющем большинстве случаев – наличие посредников, отсутствие личного контакта и пр. Но не следует забывать, что мотивы оказания благотворительной помощи лежат не только в плоскости корпоративных эффектов. Получение удовлетворения от оказанной помощи (даже с учетом указанных выше особенностей этого процесса) – важный внеэкономический мотив благотворительности.

Регламентация благотворительной деятельности

Важнейшими сторонами изучения экономической мотивации благотворительной деятельности являются ее регламентированность и планирование. Согласно исследовательской гипотезе, такой характер благотворительности складывается из трех составляющих.

1. Наличие **программы** благотворительной деятельности.
2. Планирование **специального объема средств** на благотворительные цели.
3. Разработанная **процедура принятия решения** о выделении средств на благотворительные цели.

Подавляющая часть предприятий – участников исследования не имеют программы благотворительной деятельности. С одной стороны, это свидетельствует о реактивном характере благотворительности, с другой – о процессе формирования разных типов благотворительной активности, сложившейся на сегодняшний день в Екатеринбурге.

⁴ См.: <http://www.tp.biser.ru>.

⁵ См. Приложение 1.

Опыт западноевропейских государств показывает, что благотворительная деятельность предприятий развивалась по вектору наибольшей рационализации и экономической обоснованности принимаемых решений. Причем таким образом, чтобы сами результаты подобной деятельности можно было рассматривать в терминах экономической теории с точки зрения традиционного для экономики фокуса «прибыли – издержек». Для уральских предприятий такой вектор рассмотрения благотворительной деятельности пока практически не свойствен – только десятая часть предприятий имеют программу, остальные – нет (см. табл. 2). Этот факт позволяет утверждать о наличии некоторых принципиальных отличий обоснования не только благотворительной деятельности как одного из направлений деятельности предприятия, но и собственно смыслообразующих оснований необходимости такой деятельности в компании, и в соответствии с этим – развертывания вектора такой внеэкономической активности.

Таблица 2

Наличие программы благотворительной деятельности на предприятиях, %

Есть ли на Вашем предприятии программа благотворительной деятельности?	
Да	11
Нет	88
<i>Затруднились ответить</i>	1
Всего	100

Наличие программы благотворительной деятельности не зависит от отрасли, к которой принадлежит предприятие. Это позволяет говорить о диффузном характере распространения различных образцов благотворительной деятельности по отраслевой структуре Екатеринбурга. Вместе с тем на уровне тренда удалось выявить отрасли, в которых такой подход к осуществлению благотворительной деятельности **наименее** распространен.

Во-первых, это сфера финансовых услуг (банковская, страховая, инвестиционная деятельность) – среди таких предприятий практически 46% имеют программы благотворительной деятельности. Второй по распространенности является сельское хозяйство. Практически отсутствуют программы благотворительной деятельности у связистов. Среди торговли – самого крупного сегмента рынка – наличием программы отметились около 10% предприятий, что соответствует средним показателям в целом по массиву.

Очевидно, что деятельность в сфере финансов – четко регламентированная и одна из наиболее рискогенных. Этот факт убеждает в наличии гораздо более жестко формализованных правил поведения на рынке, а также говорит о силе контроля над деятельностью таких субъектов экономической деятельности со стороны государственных контролирующих структур. Сама логика действий носит строго экономический характер и укладывается в контекст четких сетей связанности различных сегментов экономического пространства. Далее, такого рода деятельность сопряжена с поддержанием максимального объема связей с предприятиями и организациями с одной стороны, и с населением – с другой. Благотворительная деятельность может рассматриваться как один из способов поддержания таких связей и увеличения их объема. Следствием такой политики, несомненно, выступает более глубокая укорененность в социальный ландшафт.

Вместе с тем удивительным является факт малого распространения регламентированной благотворительности на промышленных предприятиях – всего 8% таких предприятий имеют программу благотворительной деятельности.

Предприятия, работающие на международных рынках, в большей степени озабочены вопросами регламентации и упорядочивания благотворительной деятельности – чем более широко (не локально) предприятие включено в экономическое пространство, тем более явна установка на упорядочивание стратегий действия. Такие экономические субъекты благотворительность рассматривают как часть бизнеса. Соответственно, чем более четко прослеживается географическая локализация активности предприятия, тем меньшему планированию поддается благотворительная деятельность. Объяснения этому факту, по-видимому, следует искать в условиях осуществления экономической деятельности на мировых рынках – степень успешности экономической деятельности определяется степенью контроля над издержками и прибылью. Чем больше удастся спланировать, тем более ожидаемым будет эффект от деятельности, а значит – возрастает вероятность поступления инвестиций в бизнес.

Важнейшим условием планирования является также и численность сотрудников предприятия – чем больше работников работает на предприятии, тем больше степень формализованности деятельности и меньше возможностей для случайного и бесконтрольного распределения средств. Эта зависимость тесно связана с общим постулатом устойчивости организации – чем более формальной является структура, тем лучше она управляема⁶.

Предварительно можно сделать вывод о наличии небольшой доли предприятий (не более 10%), регламентирующих и планирующих благотворительную деятельность. Это обозначает наличие приоритетов и средств, закладываемых в бюджет. Кроме того, само наличие программы формализует процедуру принятия решения об оказании благотворительной помощи, собственно, сама процедура получает институализированный характер, и личные предпочтения менеджмента предприятия уже не вносят элемента случайности и необоснованности в принимаемые решения. Таким образом, сама благотворительность получает экономическое обоснование и потенциально может быть рассмотрена с точки зрения рациональности управления (во всяком случае, с позиций факта выполнения/невыполнения определенного плана).

Главная функция программы благотворительной деятельности – регламентация и упорядочивание – *определение и определенность как следствие демаркации отношений с внешней средой организации* – это способ разрастания связанности предприятия со своей значимой средой. Интенсивность этих связей в конечном счете определяет способность предприятия адекватно реагировать на изменения среды (или в среде) и отсутствие лакун неодновременности (потери доверия).

Двумя другими важнейшими факторами регламентирования и упорядочивания благотворительной деятельности являются наличие специальной строки в бюджете предприятия на благотворительные цели и процедура принятия решения по поводу выделения средств. Кроме того, концентрация непосредственных управленческих решений по поводу благотворительной деятельности внутри предприятия или перенос ответственности за рамки предприятия также свидетельствуют об уровне компетенции и роли благотворительности для экономических субъектов.

Даже несмотря на отсутствие четкого плана затрат на благотворительную деятельность около 20% опрошенных указали на наличие специального объема средств, выделяемых на благотворительность. Интересно, что, даже планируя выделение средств, направления их

⁶ См., например, работы Макса Вебера (теория бюрократии: Weber M. *Wirtschaft und Gesellschaft: Grundriss der verstehende Soziologie*. 5., rev. Aufl. Tübingen: Mohr, 1980. Kap. III. Die Typen der Herrschaft. S.122–176). Кроме этого, работы т.н. «классического этапа» развития менеджмента как научной дисциплины (А. Файоль, Ф. Тейлор и др.)

дальнейшего движения не регламентируются. Реактивный характер благотворительности, на наш взгляд, несколько противоречит логике экономического действия определения специальных средств на благотворительную статью расходов (см. табл. 3). Кроме того, оказалось, что степень регламентации благотворительной деятельности минимальна на $\frac{3}{4}$ средних и крупных предприятий Екатеринбурга. Вынос благотворительной деятельности за скобки общей экономической регламентации доминирует в отношении опрошенных к проблематике исследования.

Таблица 3

Наличие специального объема средств на благотворительную деятельность, %%

Когда планируется распределение бюджета на ближайший год, выделяется ли специальный объем средств на благотворительные цели?	
Да	19
Нет	74
Затруднились ответить	7
Всего	100

Собственно, наличие программы благотворительной деятельности и выделенного бюджета дает нам представление о рационализованном типе благотворительной деятельности на предприятиях Екатеринбурга. Потенциально база для роста такого типа в ближайшее время невысока – не более 20% предприятий готовы перевести расходы на благотворительную деятельность в институализированное русло.

Вместе с тем сам факт наличия программы не обязательно приводит к планированию средств – программа как описание приоритетов может иметь место, специальный объем средств под эти приоритеты выделяется только на 60% предприятий – благотворительность как направление деятельности предприятия носит скорее побочный характер (цели определяются, но они не являются первоочередными, поэтому и ресурсы выделяются по *остаточному* принципу).

Гипотеза о том, что чем более глобальна по своему значению деятельность предприятия, тем больше степень регламентации благотворительной деятельности, подтвердилась – среди предприятий, работающих только на рынке Екатеринбурга, 19% выделяют специальный объем средств на благотворительность, тогда как среди предприятий, которые работают на мировых рынках (зарубежных), доля таких приближается к 30%.

Размер организации, как уже было указано, имеет значение с точки зрения планирования бюджета – чем больше сотрудников работает на предприятии, т.е. чем больше предприятие, тем более четко описаны и сам бюджет предприятия, и процедура его исполнения. Степень формализованности предприятия накладывает отпечаток и на благотворительную деятельность – такая деятельность хотя и не всегда рассматривается в терминах экономической эффективности, но описывается и регламентируется (правильнее говорить о благотворительности как «повинности» – семантически это более четко отражает ситуацию).

Таким образом, подавляющая часть предприятий не имеет программы благотворительной деятельности (88%). На наличие специального объема средств в бюджете предприятия указала лишь пятая часть опрошенных. Чем «глобальнее» компания (большой персонал, работа на внешних рынках и пр.), тем более регламентированной и планируемой является благотворительная деятельность. В большей степени склонны к рациональному

(экономически обоснованному, потому что планируемому) типу благотворительности предприятия финансовой сферы, в меньшей – предприятия промышленности и торговли.

Инициаторы благотворительной деятельности

На вопрос о том, кто инициирует саму благотворительную помощь, 66% респондентов указали на «саших нуждающихся» – реактивный характер благотворительности и отсутствие инициативы в этом вопросе указывают на значимость и приоритетность вопроса, а также на характер вступления в эти отношения. Благотворительная деятельность, как уже было сказано выше, большинством предприятий не рассматривается как *одно из* направлений экономической деятельности. С точки зрения рыночной экономики такая позиция ослабляет концентрированность и устойчивость предприятий, поскольку сами интенции экономической и благотворительной деятельности лежат в разных плоскостях.

Вторым по значимости источником инициации благотворительной деятельности является само предприятие – среди опрошенных 33% указали на личную инициативу в данном вопросе. Третьим по распространенности источником являются НКО (некоммерческие организации) (25%) и завершают список властные структуры (20%).

Подобное распределение ответов респондентов указывает, на наш взгляд, на степень подготовленности к принятию обоснованного решения – большая часть представителей среднего и крупного бизнеса не имеет достаточного уровня компетенции в определении направлений своей благотворительной активности. Позиция, согласно которой помощь оказывается тем, кто просит, распространена среди двух третей респондентов. Прибегать к квалифицированным посредническим услугам в этом вопросе готова только четверть опрошенных.

Среди компаний, самостоятельно определяющих политику в области благотворительной деятельности, самая большая доля – это крупные предприятия (40%). Вместе с тем среди тех предприятий, которые реактивно реагируют на просьбы нуждающихся, также больше всего крупных.

Альтернативой регламентированного выделения денег на благотворительные цели является личное решение руководителя предприятия, который следует личным мотивам (во всяком случае, говорить об институализированных способах и мотивациях принимаемых решений смысла нет – вопрос решается в рамках индивидуальной управленческой модели с налагаемым отпечатком личного морально-ценностного комплекса начальника).

Практически на 79% предприятий принципиальное решение о выделении средств на благотворительность принимает лично руководитель предприятия. Даже если в компании есть программа благотворительной деятельности и специальный объем средств на ее реализацию, решение о выделении остается сферой ответственности руководителя. Если говорить о предприятиях с регламентированным режимом благотворительной деятельности, то, очевидно, «груз ответственности», рутинно налагаемый каждым управленческим решением, снимается здесь формализованностью процедуры его принятия и функциональным характером самой процедуры. Если программы нет, тогда стоит говорить скорее о режиме личной или даже индивидуальной (человеческой, нефункциональной) ответственности. Собственно, главным моментом ответственности является решение о принципиальном выделении средств – это решение носит в большей степени индивидуальный характер. Вторым таким решением (с меньшей степенью личной ответственности) является решение о том, **кому** выделять помощь (72% опрошенных заявили, что определение объекта благотворительности – личная прерогатива руководителя предприятия). Очевидно, что когда есть «свободные» деньги, появляется возможность их потратить. Поскольку наличие таких денег – во многом «запрограммированная

случайность», постольку и сама благотворительность не носит целенаправленного рационального характера.

Другим важным фактором регламентации благотворительной деятельности является *необходимость выстраивать систему обратных связей* с получателями помощи. Другими словами, речь идет о формировании структуры взаимодействия между сторонами благотворительной деятельности. Одной стороной выступает собственно предприятие, другой – получатель или реципиент. Структурированного взаимодействия требует, с одной стороны, взаимное делегирование полномочий (с соответствующей степенью ответственности), с другой – постоянное поддержание «тонуса» этих отношений. И то, и другое требует от сторон приложения усилий. Готовность прилагать усилия выказывают в своих благотворительных практиках примерно четверть опрошенных (26%). Более половины респондентов сообщили, что никогда не контролируют использование выделенных средств (см. табл. 4).

Таблица 4

Аудит расходования средств на благотворительность, %

Следите ли Вы за тем, каким образом расходуются средства, выделенные Вашим предприятием на благотворительные цели?	
Да, обязательно	26
Пытаемся	12
Нет, никогда	56
Затруднились ответить	6
Всего	100

Сама благотворительная деятельность становится системной только при наличии обратной связи. В нашем случае обратная связь представлена в виде непосредственного контроля над «судьбой» выделенных средств. Вместе с тем это не единственный вид обратной связи, хотя, возможно, самый очевидный. Другой разновидностью такой связи можно признать опосредованные эффекты. Они не носят прямого экономического характера, но их воздействие на бизнес может позитивно отразиться на результатах деятельности компании.

Итак, благотворительная помощь оказывается большинством компаний в ответ на внешний запрос – самих нуждающихся в половине случаев, НКО, властей – треть ответов. Лишь четверть компаний сами иницируют благотворительную деятельность, причем 40% из них – это крупные предприятия. Принципиальное решение о выделении средств на благотворительность принимает лично руководитель предприятия (79%), он же в большинстве случаев и определяет объект благотворительности (72%). Практически отсутствует практика специалитета в этой сфере – лишь 2% опрошенных указали на то, что выделение средств на благотворительность и определение того, кому они предназначены, является функцией специального отдела в компании. Спонтанно выделенные средства лишь в четверти случаев оказываются под контролем доноров, каждый десятый опрошенный заявил, что их компания стремится к тому, чтобы следить за тем, как расходуются благотворительные средства. Две трети компаний отдают благотворительные средства «с концами».

Трудности, возникающие в процессе благотворительной деятельности

Благотворительная деятельность, как это видно из предыдущих разделов, укоренена на многих предприятиях. Однако это не привело к тому, что оказание помощи имеет четкую

технологическую структуру, эта деятельность до сих пор не стала одним из организационных компонентов деятельности организаций. Вторым важным моментом является вынужденный, реактивный характер благотворительной деятельности. На это указывают и трудности, возникающие на предприятиях в связи с оказанием благотворительной помощи.

Во-первых, это отсутствие поощрения, поддержки со стороны государства. На это указала практически половина опрошенных (46%). Второй по уровню значимости трудностью является значительное число обращений (41%). Согласно полученным данным, эти трудности существенно опережают по своей значимости все остальные. Они формируют «первый блок», «передний рубеж» трудностей. Очевидно, что предприятие/организация рассматривает благотворительную деятельность как *спровоцированную* внешней организационной средой (государство, равно как и обращающиеся за поддержкой рассматриваются в качестве внешних объектов). Обращение к государству в данном случае это проявление старого традиционного подхода «советского» образца, воспоминания о шефстве над школами, пароходами и т.д. Предприятия занимаются благотворительной деятельностью не только затем, чтобы ее оказать, но чтобы это отразилось на отношениях с государством. Благотворительная деятельность рассматривается скорее в инструментальном ключе. До некоторой степени такой вид деятельности предприятия выступает в качестве ресурса повышения конкурентной позиции на рынках⁷.

Вторую группу трудностей условно можно обозначить как «*трудности доверия к внешним объектам*». Ее образует трудность определения необходимости оказания помощи той или иной организации (14%) и отсутствие возможности отследить, на что тратятся выделенные деньги (18%).

Третья группа трудностей имеет непосредственное отношение к внутри-институциональному оформлению благотворительной деятельности. Это отсутствие специалистов, способных заниматься благотворительной деятельностью профессионально (3%) и отсутствие времени на решение этих вопросов (4%). Ввиду небольших, по статистическим меркам, значений данную группу трудностей мы склонны рассматривать как общий тренд. Никакой закономерности здесь обнаружить не удалось. Однако этот факт свидетельствует, что благотворительная деятельность – это *неинституализированная* деятельность на подавляющем большинстве предприятий.

На этом фоне логично выглядит и распределение ответов респондентов на вопрос о том, на каких этапах они сталкиваются с наибольшим числом трудностей. Во-первых, это выбор объекта благотворительности (23%); во-вторых, собственно планирование (21%). Вероятно, это свидетельствует об отсутствии понимания значения благотворительности в деятельности предприятия, а также указывает на отсутствие связанности общей деятельности предприятия и благотворительности⁸. Она по своему характеру носит неопределенный характер, не может быть спланирована и стратегически выверена. По сути, это проблема понимания места благотворительности в структуре деятельности предприятия/организации. Здесь очевидной становится мировоззренческий срез исследуемой проблемы.

Причины указанных трудностей заключаются главным образом в отсутствии необходимых легитимных правил игры на поле благотворительности (59%). Все остальное – не столь важно. Главное – создать эффективную законодательную базу, но приведет ли это к тому, что этот вид деятельности будет более осмысленным, распространенным, более эффективным – большой вопрос, поскольку на отсутствие специалистов в этой области на

⁷ Более подробно см.: Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ–ВШЭ, 2003. С. 48–62.

⁸ Вновь необходимо зафиксировать факт вторичности благотворительной деятельности.

предприятия и в городе указывает только каждый десятый опрошенный. Благотворительная деятельность является неспециализированной. Другими словами, бизнес-сообщество ориентировано скорее на создание транспарентной и определенной бизнес-среды. С другой стороны, исходя из полученного материала, этой тенденции противоречит другая – а именно, «персонификация» ведения бизнеса, что проявляется в характере правил принятия решений относительно благотворительной деятельности.

На вопрос о том, можно было бы избежать административных трудностей, которые возникают, две трети респондентов ответили положительно (43% абсолютно в этом уверены, 22% выражают в этом уверенность). Оставшиеся респонденты считают эти трудности объективными обстоятельствами, которые необходимым образом воспроизводятся в актуальной ситуации.

Поскольку главной трудностью является создание оптимальной законодательной базы, обоснованно выглядит мнение 56% опрошенных о том, что все предприятия и организации сталкиваются со схожими трудностями. Очевидно, что речь идет об изменении общих для всех правил игры на этом поле, иначе говоря, об институциональном реформировании сферы благотворительной деятельности и выстраивании более четких и определенных нормативных цепочек, связывающих все заинтересованные стороны в единое гармоничное целое.

Эффекты благотворительной деятельности

По оценкам опрошенных, самое большое влияние благотворительная деятельность оказывает на вторичные экономические показатели – улучшение имиджа предприятия, взаимоотношений с партнерами, деловой среды. Также высок рейтинг такого специфического в российских условиях фактора, как отношения с властями. Напомним, что власти как инициаторы оказания благотворительной помощи названы каждым пятым опрошенным. Влияние же на собственно экономические показатели крайне низко. Можно указать на несколько причин такого положения вещей. Во-первых, в традициях российского предпринимательства нет пока практики формирования представлений о влиянии неэкономической деятельности предприятия на его экономические показатели. Во-вторых, что тоже крайне важно, нет методики таких расчетов. Однако указанные опрошенными в качестве зависимых от благотворительной деятельности предприятия его экономических показателей – крайне важный и показательный факт. Все они связаны с ролью предприятий в обществе, социальной ответственностью бизнеса.

Таблица 5. Влияние благотворительной деятельности на показатели работы предприятия, %

Оказывает ли благотворительная деятельность влияние на следующие показатели работы Вашего предприятия?	
Улучшение имиджа предприятия (компании)	59
Улучшение взаимоотношений с властями	34
Улучшение взаимоотношений с партнерами	24
Улучшение деловой среды	23
Повышение эффективности маркетинговой стратегии	8
Снижение текучести кадров	6
Повышение производительности труда	5
Повышение отдачи на вложенный капитал	2
Снижение текущих и капитальных издержек	2

Каковы осознанные мотивы оказания благотворительной помощи, можно судить по ответам на вопрос «Что означает для Вашей компании участие в благотворительной деятельности?» (см. табл. 6).

Таблица 6. Когнитивные мотивы оказания благотворительной помощи, %

Что означает для Вашей компании участие в благотворительной деятельности?	
Поддержка имиджа компании	55
Чувство гордости	51
Так принято, нельзя этого не делать	28
<i>Другое</i>	8
Решение острых социальных проблем	6
<i>Затруднились ответить</i>	4

Как видно, из внеэкономических мотивов, предложенных для оценки, на первом месте опять оказался имидж компании, близки к нему показатели личного удовлетворения. Традиционное поведение заявила треть компаний. Незначительная доля опрошенных считает, что, оказывая благотворительную помощь, они решают острые социальные проблемы.

С уверенностью можно сказать, что оказание благотворительной деятельности предприятием не является важным критерием для установления деловых отношений с партнерами – 90% опрошенных заявили, что при установлении деловых контактов не интересуются, занимается ли партнер благотворительной помощью. Положительный ответ дали только 6%. Возникает вопрос – если большинство не интересуется благотворительной деятельностью партнера, не публикует в СМИ сведений о своей деятельности в этом направлении, откуда берутся довольно высокие оценки позитивных эффектов благотворительной деятельности на такие показатели, как улучшение деловой среды и взаимоотношения с партнерами? Напомним, что практически четверть опрошенных указала на то, что благотворительная деятельность оказывает влияние на данные экономические показатели работы своего предприятия. Получается, что существует противоречие между когнитивным (осознанным) и поведенческим (реализуемым в практике деловых отношений) оцениванием благотворительной помощи. Возможно, это связано и с тем, что благотворительность как институт в России только формируется. Правила игры еще не оформились.

Судя по результатам опроса, благотворительная деятельность оказывает влияние на вторичные экономические показатели их компании – улучшение имиджа, взаимоотношений с партнерами, деловой среды. Также высок рейтинг отношений с властями. Влияние же на собственно экономические показатели крайне низко. Высоко оценивается в качестве эффекта благотворительности испытываемое чувство гордости, что также нельзя отнести к собственно экономическим эффектам. В то же время подавляющее большинство компаний не рассчитывает таким образом решить острые социальные проблемы. Девять из десяти опрошенных заявили, что при установлении деловых контактов не интересуются, оказывает ли деловой партнер благотворительную помощь.

Условия увеличения объемов благотворительности

Выяснилось, что на первом месте в качестве условия увеличения объема ресурсов на благотворительные цели стоит чисто экономический фактор – бюджет предприятия. Далее – также экономическая характеристика – увеличение налоговых льгот и связанное с этим принятие соответствующих законов. Половина опрошенных считает, что их предприятие будет заниматься благотворительностью больше, если будет видеть эффект от оказания помощи, а каждый пятый заявил, что увеличение объема средств на благотворительные цели связано с большим резонансом этой деятельности в СМИ. Здесь опять обнаруживается вполне противоречивое отношение опрошенных к проблеме презентации благотворительной деятельности – 21% увеличат ее объем, если СМИ будут больше и лучше рассказывать о пожертвованиях, при этом, как мы помним, подавляющее большинство никогда не обращаются в СМИ, чтобы опубликовать сведения о благотворительной помощи своего предприятия.

Таблица 7. Условия увеличения объемов благотворительной деятельности, %

Ваша фирма тратила бы больше средств и усилий на благотворительную деятельность, если бы...	
...позволял бюджет предприятия	77
...появились налоговые льготы для вашего предприятия	68
...существовали законы, поощряющие благотворительную деятельность	65
...вы видели явный эффект своей благотворительной деятельности	52
...благотворительная деятельность находила большой резонанс в СМИ	21
<i>затруднились ответить</i>	5
<i>другое</i>	2

Несмотря на то, что существовавшие до недавнего времени налоговые льготы предприятиям, которые оказывали благотворительную помощь, были невелики, все же это собственно экономическая мотивация для оказания последней. В фактологическом вопросе по этому поводу опрошенные также проявили признаки внеэкономического поведения (см. табл. 8).

Таблица 8. Зависимость объема средств, выделяемых на благотворительность, от существования налоговых льгот, %

Некоторое время назад предприятия, которые занимались благотворительной деятельностью, имели льготный налоговый режим. Сейчас таких льгот нет. Скажите, пожалуйста, отсутствие этих льгот повлияло на благотворительную деятельность, которой занималось Ваше предприятие?	
Благотворительная помощь оказывается в прежнем объеме	64
<i>Затруднились ответить</i>	12
Вы значительно сократили объем средств на благотворительность	11
Вы незначительно сократили объем таких средств	10
Вы практически прекратили выделять на это средства	2
Объем благотворительной помощи значительно увеличился	1
Всего	100

Отсутствие налоговых льгот для большинства предприятий не является препятствием в оказании благотворительной помощи. Показательно, что значительная доля опрошенных – каждый десятый – затруднились с ответом. Не означает ли это, что подсчет средств на

благотворительность ведется неаккуратно, поэтому и сравнить с предыдущим периодом невозможно.

Парадоксально, но обратная проективная ситуация выявила другие установки. В ответ на вопрос: «Как Вы думаете, если налоговые льготы будут восстановлены, скажется ли это на объеме финансовых средств на благотворительные цели – он будет увеличен, уменьшен или останется без изменений?» 56% опрошенных указали, что объем финансовых вложений будет увеличен, а 29% заявили, что останется без изменений. Вновь значительная часть респондентов затруднилась с ответом – 15%. И это неудивительно, если иметь в виду описанное выше «внеплановое» расходование средств на благотворительность.

Итак, большинство предприятий указывают на увеличение объема благотворительности при благоприятных экономических условиях. В то же время отмененные налоговые льготы не оказали принципиального влияния на выделяемые донорские средства – из-за их отсутствия сократила помощь только десятая часть компаний.

Взаимодействие благотворителей и СМИ

Сложным и неоднозначным является вопрос о том, должен ли благотворитель рассказывать о своей помощи нуждающемуся, равно как и вопрос о том, на что нуждающийся потратит выделенную сумму. Современное понимание благотворительности включает в себя элемент публичности – для того чтобы получить отдачу от деятельности, остается воспользоваться помощью средств массовой информации, поскольку других способов «опубликовать» благотворительность нет.

Общество в целом заинтересовано в информации о том, что богатые делятся с бедными, в чем приоритеты в оказании помощи с точки зрения бизнеса и пр. В конце концов, такие данные смогут в перспективе формировать и представление о том, насколько «закрыты» с точки зрения получения помощи те или иные жизненные ситуации.

Очевидно, что при неумении или нежелании извлекать экономическую пользу из благотворительной деятельности рассказ о ней становится чуть ли не единственным средством получить хоть какую-то компенсацию.

Структура благотворительной деятельности только для 9% предприятий Екатеринбурга включает в себя обращение в СМИ (каналы распространения массовой информации), для 7% такая практика выстраивания отношений носит спорадический характер, ну а подавляющее большинство компаний (82%) убеждены в строгой интимности процесса и никогда не рассказывают о благотворительной деятельности кому-либо (см. табл. 9). Небольшая группа предприятий (не более десятой части), на которых процесс благотворительной деятельности рационализирован, регламентирован и имеет экономическую основу, обязательно актуализирует информационные ресурсы.

Таблица 9. Представленность сведений о благотворительности в СМИ, %%

Имеете ли Вы возможность рассказывать о своей благотворительной деятельности через СМИ?	
Да, обязательно	9
Стараемся	7
Нет, никогда	82
Затруднились ответить	2
Всего	100

Немногим более половины опрошенных предприятий, которые имеют постоянную практику взаимодействия со СМИ по поводу собственной благотворительной деятельности,

используют эту информацию в рекламных целях. Четкую установку на отказ от конвертации благотворительности в рекламу имеет только 4% предприятий.

Актуализация информации о благотворительности, как уже было сказано, не имеет устоявшейся, широкой практики, поэтому и отношения со СМИ сложно назвать выстроенными и определенными. Инициаторы информационного повода, как правило, не определены (46%). Пятая часть респондентов заявили о собственной активности в этом вопросе (21%), и примерно столько же – о запросах представителей СМИ (18%). Интересно, что практически 15% респондентов не смогли точно ответить на вопрос об инициации отношений со СМИ по поводу благотворительности (15%).

Интересно проследить некоторые зависимости. Во-первых, крупные предприятия, как правило, крайне редко обращаются в СМИ с просьбой рассказать об своих успехах в сфере благотворительности, такие предприятия стремятся об этом рассказывать «не по собственной инициативе» и активно используют такую информацию в рекламных целях. Как мы уже отмечали, крупные предприятия можно условно назвать «благотворительно продвинутыми» – логика благотворительности во многом совпадает с логикой экономического действия, во всяком случае, благотворительная деятельность регламентирована и имеет собственную функциональную ценность для благотворителя (хотя ожидание обращения СМИ за информацией несколько выбивается из общего ряда). Во-вторых, интересно отметить группу небольших по персоналу компаний (численность работников от 31 до 50 человек), которые ведут себя наиболее неопределенно, выпадают из общего тренда. Причины этого нуждаются в дополнительном исследовании и осмыслении. В-третьих, наиболее активными инициаторами установки контактов со СМИ являются представители среднего бизнеса. Очевидно, таких предприятий довольно много, они не слишком заметны и конкурентная среда вокруг них заставляет искать дополнительные способы определения рыночной ниши, в том числе и с помощью выстраивания позитивного имиджа.

Таким образом, взаимодействия со средствами массовой информации на сегодняшний день не являются значимыми и важными. Распространение информации о благотворительности – редкая практика. С одной стороны, это указывает на разрыв желаемого (благотворительная деятельность как средство укрепления имиджа) и действительного (формирование имиджа без использования каналов распространения информации – малоэффективное занятие).

Векторы понимания благотворительности

Вопрос об ассоциациях со словом «благотворительность», задаваемый респондентам, помог глубже понять интенции деятельности и определить устойчивость установок относительно благотворительной деятельности. Разброс ответов на этот вопрос довольно широкий. Все ответы респондентов удалось свести к нескольким смысловым категориям (см. табл. 10).

Большая часть респондентов (52%) воспринимают и определяют благотворительную деятельность как помощь, заботу, поддержку. Это вполне обыденное понимание благотворительности. Оно имеет, очевидно, глубокие религиозные корни, но в современном понимании представлено в секуляризованном виде. В благотворительной деятельности важен сам факт того, что прилагаются усилия, при этом кому-то станет лучше от этого. Дистанцирование и некоторое абстрагирование, отстранение от объекта благотворительности, нежелание связывать свое дело с делами нуждающихся могут служить характеристиками этой группы респондентов.

Таблица 10. Семантический анализ понимания феномена благотворительности

Категория	Содержательная характеристика	Доля, %
Квазирациональные трактовки	Деятельность, имеющая вполне определенный характер, определенный результат, но это результат для благополучателя – помощь, забота и т.д.	52
Полурелигиозные аспекты	Позитивно окрашенные дела и практики, полурелигиозная деятельность – дар, метафизические конструкции – душа и т.п.	18
Рационализированные трактовки	Деятельность, результаты которой имеют вполне рациональные установки – вклад, вложение, полезность и т.п.	8
Чувственные аспекты благотворительности	Подчеркивается эмоциональная составляющая такой деятельности, морально-нравственные свойства благотворителя, например, чуткость, сострадание и т.д.	6
Негативно окрашенные трактовки	Жалость, вымогательство, нищета и т.п.	4
Трактовки через определение групп	Группы нуждающихся – старики, дети из детдомов и т.п.	3
Религиозные аспекты	Однозначное соотнесение благотворительности и религиозности – вера, Бог, спасение и т.п.	2

Рационализированное понимание благотворительной деятельности имеют представители 8% предприятий. В целом это понимание релевантно осознанию взаимосвязанности деятельности различных социальных субъектов. Благотворительность является способом выстраивания связей с окружающей средой. Важно не просто делать что-то, а иметь от этого результат, позитивно отражающийся не столько через имидж или подобные внеэкономические категории, а имеющий четкий смысл (в том числе экономический). Сама благотворительная деятельность рассматривается как взаимодействие автономных и вполне самостоятельных структур.

Эмоционально окрашенные трактовки благотворительной деятельности актуализируют в своем сознании 6% респондентов. В этой позиции благотворительность – это личностное качество, во многом – это показатель высокой нравственности. Это внутренне ориентированная благотворительность и смысл ее не в том, чтобы просто помочь, а помочь, чтобы показать себе и окружающим высокий собственный морально-нравственный статус. Кроме того, сама благотворительная деятельность, основанная на эмоциональном отношении, носит реактивный характер и в ней высок элемент случайности в принятии решений.

Религиозное и полурелигиозное понимание благотворительной деятельности имеют около 20% опрошенных. Религия, если рассматривать ее общее основание, связывает общество в единое целое. Иными словами, благотворительная деятельность имеет глубоко личный характер, но сама интенция такой деятельности исходит скорее из страха перед Богом, чем из любви к ближнему.

Негативное отношение к благотворительной деятельности высказали 4% респондентов. Очевидно, что такое понимание благотворительности свидетельствует о высокой степени отчужденности благотворителя от объекта помощи. Хотя зависимость, необходимость такой помощи очевидна, включенности в процесс не наблюдается.

3% респондентов рассматривают благотворительность не просто как помощь, поддержку, заботу, но указали на те группы, которые в ней нуждаются больше всего. Хотя ничего оригинального в списке таких групп не обнаружилось (дети, старики), можно отметить значимость такого понимания, поскольку оно свидетельствует также и о понимании неравенства и несправедливости в распределении шансов. Вопрос лишь в том, каким образом и на какие цели выделяются средства – на удовлетворение повседневных нужд или обогащение ресурсной базы групп, людей.

В ходе анализа информации нами была отмечена интересная зависимость между способом регламентации (наличием программы) благотворительной деятельности и ее пониманием. Среди тех предприятий, на которых нет такой программы, преобладают в большей степени чувственно-религиозные трактовки благотворительности, кроме того, среди таких предприятий гораздо больше информантов, трактующих благотворительность негативно. Соответственно среди тех, кто имеет такую программу, смысловое ассоциирование флотирует в сторону рационализированных трактовок. Вместе с тем среди группы предприятий, имеющих программу, гораздо больше доля респондентов, у которых слово окрашено в полурелигиозные тона. Следовательно, с определенной степенью вероятности, необходимо признать наличие религиозных трактовок и значение их в деле степени осмысленности и значимости благотворительной деятельности на предприятии.

Сам ответ респондента на вопрос о том, что он подразумевает под словом «благотворительность» (в нашем случае вариации на тему «помощи») свидетельствует скорее об уровне значимости этого вида деятельности и вместе с тем о слегка несерьезном к этому отношении – это не деятельность, но вместе в тем вроде бы как приложение некоторых усилий. Кроме того, это отношения распределения власти в обществе – формирование и воспроизводство структуры подчинения и постоянная легитимация экономического сектора в качестве базы или основы общества.

Очевидно, что общего понимания благотворительной деятельности пока нет. Некоторые респонденты персонифицируют благотворительную деятельность, вводя в нее эмоциональные и религиозные аспекты, некоторые считают, что она может носить вполне формализованный характер и в этом смысле быть частью деятельности организации.

Кроме того, общее понимание благотворительности коррелирует с реальной практикой благотворительной деятельности предприятия – там, где благотворительная деятельность регламентирована, имеет институциональные основания, ее смысл очевиден и имеет общие основания с логикой экономического действия. Если благотворительность носит случайный характер, то и понимание, осознание возможных выгод от такой деятельности намного меньше. Господствует скорее эмоциональное отношение или какие-либо религиозные обоснования природы поступка. Польза от такого благотворителя заключается скорее в решении некоторых сиюминутных задач, долгосрочные отношения на эмоциях не выстраиваются.

Выводы

Исследование показало, что профиль благотворительной деятельности на коммерческих предприятиях г. Екатеринбурга до сих пор является внеэкономическим. Благотворительная деятельность носит характер спорадических действий, которые большинством компаний не планируются как по времени, так и структурно (в бюджете). Предприятия в большинстве своем не регламентируют, не упорядочивают свою благотворительную деятельность.

Спорадический характер благотворительности выражается и в определении инициатора донорства – большинство компаний действуют в ответ на просьбы нуждающихся. Компетенции общественных организаций доверяют немногие. Это неудивительно, если иметь в виду неупорядоченный характер благотворительной деятельности на предприятиях.

Отсутствие институционализации благотворительных практик очевидно и в том, что фигура руководителя является ключевой в решении всех вопросов этой сферы.

С уверенностью можно утверждать, что до сих пор благотворительная деятельность расценивается бизнесом как внеэкономическая деятельность, с акцентом на традиционные ресурсы ее реализации и оценивания результата.

Выделим ряд характеристик благотворительной помощи, которые, на наш взгляд, могут служить основанием для повышения уровня понимания бизнесом корпоративного гражданства в целях развития устойчивости местных сообществ. Общий вывод заключается в том, что пока этот уровень понимания крайне низок – бизнес на уровне ориентации и практик не вовлечен в решение проблем местного сообщества, осуществляемая благотворительная деятельность рассматривается компанией практически вне рамок социальной ответственности.

Таблица 11. Точки развития для информационной, консультационной и методической работы с бизнесом

Эмпирический факт	Возможные решения, исследовательские перспективы
Отсутствие на большинстве предприятий программы благотворительной деятельности	<p>Разъяснение необходимости целенаправленного планирования филантропической деятельности. Ознакомление с примерами планов последней.</p> <p><i>Исследовательская задача:</i> выявление мотивации использования модели регламентированной благотворительности</p>
«Ответная» инициатива в оказании помощи, самоинициатива	<p>Создание и распространение каталога НКО. Разъяснение роли НКО в оказании благотворительной помощи. Конструирование модели взаимодействия между НКО и предприятиями различного типа.</p> <p><i>Исследовательская задача:</i> описание стратегий выбора объекта благотворительности</p>
Отсутствие контроля за расходованием средств на благотворительные цели, отсутствие планирования статьи на благотворительность в бюджете компании	<p>Обучение формам и методам формирования статьи в бюджете компании и контроля за средствами, выделенными на филантропические цели.</p> <p><i>Исследовательская задача:</i> выявление мотивации использования модели регламентированной благотворительности</p>
Решения по поводу благотворительности принимает лично руководитель	<p>Разработка и распространение проекта должностной инструкции (возможно – фрагмента должностной инструкции) специалиста по филантропической деятельности компании.</p>
Компании указывают в качестве эффектов благотворительности в основном внеэкономические показатели	<p>Разработка пакета информационных материалов о влиянии филантропической деятельности на экономические показатели деятельности компании. Этот пакет может состоять из двух частей: теоретической (разъяснение) и практической (примеры из практики, методика определения эффективности и пр.).</p> <p><i>Исследовательская задача:</i> характеристика уровня знаний об экономических показателях работы компании среди специалистов, в чьей компетенции находится филантропическая деятельность</p>
Нет определенности в том, как изменятся благотворительные практики в случае возвращения налоговых льгот	<p><i>Исследовательская задача:</i> панельное обследование компаний.</p>
Отсутствует установка на решение социальных проблем путем оказания филантропической помощи	<p>Разъяснение роли и значения благотворительных пожертвований компаний во взаимоотношениях с различными партнерами – персоналом собственной компании, местным сообществом, коммерческими партнерами, инвесторами и пр.</p> <p><i>Исследовательская задача:</i> описание когнитивного поля корпоративной благотворительности</p>
Большинство предприятий никогда не публикуют в средствах массовой информации и в корпоративных документах (годовые отчеты, реклама и пр.) сведения о своей филантропической деятельности	<p>Конструирование модели взаимодействия компаний и СМИ по поводу филантропической деятельности. Поиск и распространение примеров использования сведений о филантропической деятельности в корпоративных документах. Подготовка примерного макета представления подобных сведений.</p> <p><i>Исследовательская задача:</i> кейсы взаимодействия СМИ и предприятий по поводу филантропической деятельности; изучение корпоративных рекламных и отчетных материалов</p>
Информация о благотворительной деятельности партнера практически никак не влияет на установление деловых отношений	<p>Ознакомление с практиками западного бизнеса в этой сфере. Разъяснение роли и значения социальной ответственности бизнеса при установлении деловых контактов.</p> <p><i>Исследовательская задача:</i> кейсы использования сведений о филантропической деятельности в деловых отношениях</p>

Таблица 12а. Структура предприятий по принадлежности к отрасли в выборочной совокупности

Отрасль деятельности	Доля в выборочной совокупности, %
Промышленность	24
Энергетика	4
Связь	2
Бытовое обслуживание, сфера услуг	10
Транспорт	6
Сельское хозяйство	1
Культура, образование, наука, медицина	4
Торговля (оптовая и розничная)	26
Строительство	10
Финансы, страхование, инвестиции	3
<i>Другое</i>	9
<i>Отказ от ответа</i>	1
Всего	100

Отбор респондентов для проведения опроса непосредственно на предприятии осуществлялся по принципу компетентности. Характеристика должностей респондентов представлена в табл. 12б.

Таблица 12б. Характеристика должности респондента

Должность респондента	Доля, %
Директор, президент	28
Зам. директора, коммерческий директор, главный бухгалтер	29
Начальник отдела	10
Специалист	20
Секретарь-референт, помощник директора	11
<i>Отказ от ответа</i>	2
Всего	100

Как видно из таблицы, более двух третей респондентов – это руководители, лица, принимающие экономические решения в компании. Этот факт позволяет считать полученные результаты полными по содержанию и релевантными изучаемой проблеме.

ВЛИЯНИЕ РЕФОРМЫ ЖКХ НА ТРУДОВЫЕ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ СТРАТЕГИИ РОССИЙСКИХ БЕДНЫХ

Костырко Артем Александрович

Государственный университет – Высшая школа экономики

kostyrko@nm.ru

Введение

Актуальность исследования

В своем очередном Послании Федеральному Собранию РФ 16 мая 2003 г. Президент Владимир Путин сказал, что «бедность отстывает крайне медленно». Впервые Президент поставил перед государством конкретные цели, которые страна должна достигнуть до 2010 г. Преодоление бедности было названо Президентом одной из трех важнейших задач, стоящих перед обществом и государством [59].

За год до этого послания, в начале 2002 г. Правительство после долгих обсуждений утвердило к исполнению документ, озаглавленный: «Программа социально-экономического развития России на среднесрочную перспективу (2002–2004 гг.)». Данная программа заложила основы реформы самой отсталой отрасли экономики – жилищно-коммунального хозяйства.

На первый взгляд, эти два документа слабо связаны между собой как целью, так и предметом. Но если мы подробнее рассмотрим, что означает реформа отрасли жилищно-коммунального хозяйства в плане задачи преодоления бедности, или какие ограничения накладывает цель преодоления бедности на реформу жилищно-коммунального хозяйства, мы увидим следующее. Очевидно, что функционирование предприятий жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) влияет на жизнь каждого жителя России, в том числе и бедного, посредством производства и предоставления населению жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ). Таким образом, реформа ЖКХ из категории чисто экономических преобразований переходит в категорию социальных реформ, затрагивая интересы не только государства, крупного бизнеса, но и простых граждан, особенно ту группу населения, чьи доходы находятся за чертой прожиточного минимума. Можно с уверенностью сказать, что за более чем десятилетнюю историю существования Российской Федерации ни одно проводившееся социально-экономическое преобразование не улучшило одновременно социально-экономического положения всех групп общества, не ухудшив положения хотя бы какой-нибудь одной социально значимой группы. Возможно, оптимальных реформ в этом смысле не существует, но необходимо всегда помнить, что от любых масштабных преобразований в обществе и экономике в первую очередь страдают наименее защищенные слои населения.

В каждом обществе имеются свои критерии бедности, которые разделяют население на бедных и небедных. Согласно российскому подходу к определению и измерению бедности граждане или домохозяйства с доходами ниже прожиточного минимума считаются бедными.

В последние годы в России наблюдался рост масштабов распространения бедности. В 2000 и 2001 гг. уровень бедности поднимался до 30% и выше численности населения РФ¹. Конечно, такая тенденция может быть вызвана введением новой методики расчета уровня бедности, поднявшей планку прожиточного минимума. Но ведь количество бедных в нашей стране не настолько мало, чтобы было можно говорить о значимом влиянии расчета критерия бедности на ее масштабы. В 2001 г., например, численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума по оценкам Госкомстата составила 34,6% от общей численности населения, а это приблизительно 50,2 млн. человек.

Учитывая, что бедность – это еще и динамическое явление, т.е. процесс воспроизводства бедных, необходимо отметить, что ситуация с бедностью в целом в России характеризуется несколькими отличительными чертами:

- бедность в России находится внутри рынка труда.

В любой другой стране с рыночной экономикой занятость индивида гарантирует ему, по крайней мере, необходимый прожиточный минимум, тогда как в России до половины занятых на государственных или частных предприятиях имеют заработную плату ниже прожиточного минимума. И несмотря на это люди стремятся удержаться в рабочей силе любой ценой, поскольку ни пособия, ни пенсии тем более не обеспечивают минимально необходимого уровня потребления;

- доходы населения растут, но оно по-прежнему беднеет.

В 2001 г. среднедушевые денежные доходы населения России увеличились на 37,1%, начисленная средняя заработная плата – на 45,7%, средний размер пенсий с учетом компенсации (за январь – июль) – на 49,5%. Такие впечатляющие результаты приобретают совсем противоположное значение, когда мы увидим, что в 2001г. минимальный размер оплаты труда гарантировал человеку всего 12,2% прожиточного минимума (186 руб. МРОТ против общероссийского прожиточного минимума в 1574 руб.). самое большое значение соотношения минимального размера пенсии по старости с прожиточным минимумом пенсионера во II квартале 2001 г. составило 14,6%, т.е. 40,6% прожиточного минимума с учетом всех компенсаций и надбавок;

- существует громадная дифференциация в уровне жизни по регионам России;

Региональный аспект бедности обусловлен целым рядом причин и факторов, среди которых – различный экономический потенциал регионов, преобладание в регионе монопромышленных градообразующих нерентабельных предприятий, несоответствующая рыночным реалиям структура занятости, отсутствие региональных программ адресной социальной защиты населения.

В рамках и экономического, и социологического подхода было проведено множество исследований по проблемам потребления, занятости населения России, в том числе и бедных слоев населения. Но до сих пор остается малоизученной проблема воздействия политики государства на социально-экономическое положение бедных. Для сферы занятости и потребления, например, обусловлено это во многом тем, что анализ такого влияния сильно затруднен сложностью учета обратной реакции бедных на реформу. Дело в том, что изменение социально-экономического положения бедных, при прочих равных, может оказать гораздо более сильное и неоднозначное влияние на политику государства в плане поддержки малоимущих, чем первоначальные усилия по реформированию системы помощи бедным слоям населения.

¹ Согласно официальным данным Госкомстата РФ доля бедных составила в: 1992 г. – 33,3%; 1993 г. – 31,5%; 1994 г. – 22,4%; 1995 г. – 24,7%; 1996 г. – 22,1%; 1997 г. – 20,8%; 1998 г. – 23,4%; 1999 г. – 29,7%; 2000 г. – 30%; 2001 г. – 34,6%.

Преобразование отрасли жилищно-коммунального хозяйства в этом плане интересно тем, что в условиях, когда положение бедных и без того довольно сложное, будет проведена очередная глобальная реформа, которая затронет каждого человека в стране, имеющего прописку. Еще одной отличительной чертой этой реформы является шоковый сценарий ее проведения, при котором с 1 января 2005 г. будут отменены все льготы на оплату жилья и жилищно-коммунальных услуг. Правда, один из ключевых моментов реформы заключается в том, что малообеспеченным домохозяйствам гарантируется возмещение расходов на оплату услуг ЖКХ. Но, учитывая неотработанность механизма субсидирования бедных и домохозяйств, чьи расходы на оплату жилья и жилищно-коммунальных услуг превысят 22% совокупного дохода, а также несоответствие Законодательства РФ планируемым изменениям, можно сказать, что тяжелее всего придется именно бедным.

Необходимость особых мер по поддержанию малоимущих во время проведения реформы ЖКХ обусловлена еще и тем фактом, что в течение всей новейшей истории России различные по составу и идеям правительства старались держать цены на ЖКУ для населения на искусственно низком уровне, даже в ущерб самой отрасли. Делалось это для того, чтобы в условиях инфляции, социально-экономических потрясений отрасль ЖКХ выступала как некий социальный «амортизатор», сохраняющий стабильность положения населения хотя бы в сфере оплаты жилья и жилищно-коммунальных услуг. Другими словами, население и крупные предприятия могли получать квазиаренду в виде льгот и субсидий за услуги фактора с абсолютно неэластичным предложением. Дело в том, что предложение услуг жилищно-коммунального хозяйства в краткосрочном периоде является абсолютно неэластичным. И с началом интенсивного этапа реформы отрасли ЖКХ, т.е. с отменой льгот и повышением тарифов бедные могут столкнуться с необходимостью 100% оплаты жилья под угрозой выселения. Соответствующие законы уже приняты рядом регионов, в том числе и Москвой.

Конечно, существует множество аспектов влияния реформы ЖКХ на социально-экономическое положение бедных, но есть две сферы, которые в наибольшей мере определяют характер существования бедных – это занятость и потребление. Изучение влияния реформы жилищно-коммунального хозяйства на положение бедных именно в этих сферах может стать решающим фактором при определении необходимых мер по поддержке малоимущих слоев населения в ходе реформы.

Каждое бедное домохозяйство для поддержания уровня своего благосостояния вынуждено решать проблему выравнивания своих затрат (потребление товаров, оплата услуг) и доходов (как трудовых, так и нетрудовых). Что касается сферы потребления, то, очевидно, что бедные домохозяйства находятся либо на минимально возможном уровне затрат на потребление, либо даже ниже этого уровня. В ряду обязательных выплат, которые производит любое домохозяйство, жилищно-коммунальные услуги являются абсолютно неэластичными по цене и занимают значимое место в общей структуре расходов.

Соответственно одним из вариантов компенсации роста затрат на оплату жилья и жилищно-коммунальных услуг является увеличение доходной части бюджета домохозяйств. Для бедных это означает либо нахождение путей увеличения своей заработной платы, либо надежду на помощь государства. Правительство, понимая необходимость компенсировать бедным затраты на рост тарифов, планирует возмещение затраченных средств на оплату услуг ЖКХ через прибавки в заработной плате или через адресную социальную помощь.

Основная идея настоящего исследования заключается в расчете изменений в совокупном доходе бедных домохозяйств России, связанных с отменой льгот на оплату жилья и жилищно-коммунальных услуг, а также одновременным ростом тарифов на ЖКУ, с последующим переносом результатов на функцию индивидуального предложения труда и функцию потребления бедных домохозяйств России. Такой подход даст нам возможность оценить изменения в стратегиях занятости и потребления бедного населения России с началом реформы отрасли жилищно-коммунального хозяйства.

Целью настоящего исследования является анализ влияния реформирования отрасли жилищно-коммунального хозяйства на трудовое и потребительское поведение бедных России.

Ввиду того, что в рамках лишь одного исследования не представляется возможным охватить весь круг вопросов, возникающих при анализе проблематики социально-экономического положения бедных, в ходе данного исследования будет решен следующий определенный круг задач.

Задачи:

- анализ существующих теоретических подходов к измерению бедности;
- анализ методики определения масштабов бедности, действующий в России;
- анализ масштабов распространения, а также глубины и остроты бедности в России;
- выявление специфики современного поведения бедных в сфере занятости и потребления по материалам проведенных по этой проблематике исследований;
- анализ нормативно-правовых документов РФ по реформе отрасли жилищно-коммунального хозяйства, а также характеристика основных федеральных стандартов в области использования и оплаты жилья и жилищно-коммунальных услуг населением РФ;
- построение модели индивидуального предложения труда бедных России по данным РМЭЗ на конец 2001 г.;
- построение функции потребления для бедного населения РФ по данным РМЭЗ на конец 2001 г.;
- расчет изменений в совокупном доходе бедных домохозяйств России при условии осуществления планируемых изменений в структуре оплаты жилья и жилищно-коммунальных услуг населением РФ;
- экстраполяция полученных данных относительно измененного совокупного дохода домохозяйств на функцию индивидуального предложения труда бедных и функцию потребления;
- составление рекомендаций по учету изменений в социально-экономическом положении бедных в ходе реформы отрасли ЖКХ

Объект исследования – бедное население России, т.е. граждане РФ, имеющие душевой месячный доход ниже официально установленного в РФ и регионах РФ прожиточного минимума.

Предмет исследования – Изменение трудового и потребительского поведения бедных России в условиях отмены льгот на оплату жилья, жилищно-коммунальных услуг и одновременного роста тарифов на оплату жилищно-коммунальных услуг.

Теоретической основой данной работы послужили следующие концепции и подходы²:

1. Для исследования масштабов распространения, а также глубины и остроты бедности в России была применена концепция абсолютной бедности, базирующаяся на установлении минимального перечня основных потребностей населения (прожиточный минимум) и размера ресурсов, требуемых для удовлетворения этих потребностей.

² Подробный обзор теоретических разработок и материалов наиболее значимых исследований по проблематике социально-экономического положения бедных в России приводится в гл. II–III.

Данная проблематика подробно рассматривается в работах Корчагиной И., Овчаровой Л., Турунцева Е. «Система индикаторов уровня бедности в переходный период в России» [12]; «Бедность в России. Государственная политика и реакция населения» под ред. Дж. Клугман [2]; «Предложения к стратегии содействия сокращения бедности в России. Анализ и рекомендации». Тематическая группа ООН по проблемам бедности [18], а также во многих других работах, рассмотренных в настоящем исследовании.

2. Для анализа влияния реформы ЖКХ на поведение бедных в сфере занятости и потребления были использованы функции индивидуального предложения труда и функции потребления (кейнсианский вариант). Экстраполяция прогнозируемых результатов относительно изменения совокупного дохода бедных домохозяйств в связи с отменой льгот на оплату жилья, а также жилищно-коммунальных услуг и одновременным ростом тарифов на оплату жилищно-коммунальных услуг стала возможна благодаря применению соответствующих алгоритмов, разработанных экспертами Независимого института социальной политики (НИСП, Москва).

В ходе данного исследования было рассмотрено множество работ по проблематике социально-экономического положения бедных в современной России. Особого внимания заслуживают материалы исследований А. Разумова «Работающие бедные в России» [19]; Layard R., Richter A. «How much Unemployment is Needed for Restructuring: The Russian Experience» [49]; Шишкин С. «Экономика социальной сферы» [22].

Работы следующих ученых могут быть примерами исследований влияния реформ на социально-экономическое положение населения РФ: Колосницын И., Суринов А., Торджман Ш. «Анализ уровня жизни и дифференциации доходов в регионах России при разработке адресных программ социальной помощи населению» [11]. «Социальное обеспечение экономических реформ», ред. А. Молдавский, Н. Главацкая [21]

Также большое влияние на изучения предмета настоящего исследования оказали работы следующих авторов: Овчарова Л.Н., Сурков С.В., Пишняк А.И., Попова Д.О. «Вопросы социальной политики и сокращения бедности в России в контексте целей развития тысячелетия». Рукопись [41]. Гимпельсон В. «Экономическая активность населения России в 1990-е годы» [5]; Рощин С. «Предложение труда в России: микроэкономический анализ экономической активности населения» [20].

Эмпирические данные

1. База данных Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения за 2001 г.

Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ), известный также как RLMS (Russian Longitudinal Monitoring Survey) представляет собой серию проводившихся в Российской Федерации в 1992–2001 гг. опросов по схеме общероссийской репрезентативной выборки. Данные РМЭЗ сопоставимы со статистикой Госкомстата РФ, что существенно отличает РМЭЗ от других опросов.

Вопросник РМЭЗ состоит из двух основных частей: индивидуальной (опрос индивидов) и домашней (опрос домохозяйств). Объем выборки в 2001 г. составил 4528 домохозяйств и 12121 респондентов. База данных РМЭЗ находится в открытом доступе в Интернет по адресу <http://www.cpc.unc.edu/projects/rlms/>.

2. Мониторинг ВЦИОМ, проводимый по схеме общероссийской репрезентативной выборки (2500 респондентов). 2000 и 2001гг.

Проект Мониторинга экономических и социальных перемен был запущен весной 1993 г. под руководством Т.И. Заславской. В задачу мониторинговой программы входят наблюдение экономических, социальных и политических настроений и работа с различными индексами.

Результаты исследований публикуются на страницах журнала ВЦИОМ «Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены». По ряду проектов специалистами ВЦИОМ готовятся годовые отчеты, представляемые в Министерство труда.

3. Статистические материалы Государственного комитета по статистике РФ. 2000–2001.

4. Данные Независимого института социальной политики (НИСП) по реформе ЖКХ, рассчитанные на основе базы данных РМЭЗ в рамках проекта по заказу РАО «ЕЭС России».

Независимый институт социальной политики был образован на основе программы «Социальная политика накануне XXI века», в рамках которой, начиная с 1997 г., при финансовой поддержке Фонда Форда реализуется конкурс на предоставление грантов на исследовательские проекты в области социальной политики.

Основная цель деятельности НИСП – поддерживать и развивать идеи и инициативы, имеющие социальный эффект и предлагающие новые подходы в социальной политике.

Основные гипотезы

1. Наибольшая глубина и острота бедности наблюдается в домохозяйствах, состоящих из супружеской пары с детьми до трех лет, а также в домохозяйствах, где одинокий родитель содержит одного или нескольких детей.

Выдвижение этой гипотезы можно обосновать тем фактом, что для супружеских пар наличие маленьких детей приводит к тому, что женщина вынуждена сидеть дома и вся тяжесть по обеспечению семьи необходимыми ресурсами ложится на одного мужчину. Схожая ситуация, когда в семье источник дохода в основном зависит от одного человека, может наблюдаться и в семьях с одиноким родителем.

2. Наименьшая глубина и острота бедности наблюдается в больших по составу семьях, имеющих работающих супругов, а также в семьях, состоящих из работающих супругов пенсионеров.

Данная гипотеза основана на том предположении, что чем больше источников дохода имеет домохозяйство, тем ближе к уровню прожиточного минимума находится значение среднедушевого дохода ее членов. В этом плане наиболее предпочтительно выглядят семьи работающих пенсионеров, которые получают пенсию и заработную плату, имея возможность не расходовать средства на товары длительного пользования.

3. Функция индивидуального предложения труда бедных по данным РМЭЗ за 2001 г. демонстрирует преобладание эффекта замещения над эффектом дохода.

Другими словами, предполагается, что значение функции индивидуального предложения труда бедных не достигло того положения на кривой индивидуального предложения труда, при котором увеличение значения функции, вызываемое изменением ставки заработной платы приводило бы к увеличению времени, отводимого на досуг.

4. В семьях с большим показателем глубины и остроты бедности влияние реформы ЖКХ на изменение значения функции индивидуального предложения труда будет большим, чем в семьях с небольшим показателем глубины и остроты бедности.

Мы можем предполагать, что, при прочих равных, у семей, принадлежащих к категории бедных и имеющих наименьший показатель совокупного дохода, появление в 2005 г. нового источника дохода в виде полной оплаты государством жилья и жилищно-коммунальных услуг таких семей через повышение ставки заработной платы или пенсии приведет к значимому увеличению количества часов занятости.

5. С началом интенсивного этапа реформы отрасли жилищно-коммунального хозяйства, т.е. с отменой существующих льгот по оплате жилья, жилищно-коммунальных услуг,

одновременным увеличением тарифов на оплату ЖКУ и новой системой жилищно-коммунального субсидирования наибольшее увеличение совокупного дохода будет наблюдаться в семьях, состоящих из работающих пенсионеров и их родственников, а также в семьях работающих супругов непенсионеров без детей.

б. С началом интенсивного этапа реформы отрасли жилищно-коммунального хозяйства, т.е. с отменой существующих льгот по оплате жилья, жилищно-коммунальных услуг, одновременным увеличением тарифов на оплату ЖКУ и новой системой жилищно-коммунального субсидирования наименьшее увеличение совокупного дохода будет наблюдаться в семьях, состоящих из одиноких родителей с детьми.

В ходе проверки этих двух гипотез мы сможем сказать, сколько из каждых 100 руб., заплаченных домохозяйствами различных социально-демографических по новым тарифным ставкам оплаты ЖКУ, вернутся в эти же домохозяйства в виде жилищно-коммунальных субсидий. Предполагается, что в наибольшем выигрыше окажутся либо домохозяйства, имеющие сравнительно большое количество источников дохода (зарплата, пенсия, пособие), либо домохозяйства с наименьшим коэффициентом демографической нагрузки (такие, как, например, работающие супруги без детей).

7. Новая система жилищно-коммунального субсидирования так изменит соотношение нетрудовых доходов и заработной платы в семьях работающих супругов пенсионеров, что эффект дохода функции индивидуального предложения труда будет играть большую роль в изменении значения функции индивидуального предложения труда.

Другими словами, проверка этой гипотезы позволит сказать, произойдет ли уменьшение количества времени на основном месте занятости у работающих бедных пенсионеров. Преобладание эффекта дохода в функции индивидуального предложения труда занятых пенсионеров означает, что жилищно-коммунальная субсидия, являясь нетрудовым доходом, приведет к тому, что указанная группа респондентов при повышении ставки заработной платы будет, скорее всего, предпочитать досуг занятости.

8. В условиях изменения системы жилищно-коммунального субсидирования домохозяйства, состоящие из супругов-непенсионеров с детьми, скорее будут тратить прибавку в совокупном доходе домохозяйства в виде жилищно-коммунальной субсидии, чем сберегать.

9. В условиях изменения системы жилищно-коммунального субсидирования домохозяйства, состоящие из супругов-пенсионеров или из пенсионеров с другими родственниками, скорее будут сберегать прибавку в совокупном доходе домохозяйства в виде жилищно-коммунальной субсидии, чем тратить на потребление.

10. В условиях изменения системы жилищно-коммунального субсидирования домохозяйства, состоящие из одиноких родителей с детьми, скорее будут сберегать прибавку в совокупном доходе домохозяйства, чем тратить на потребление.

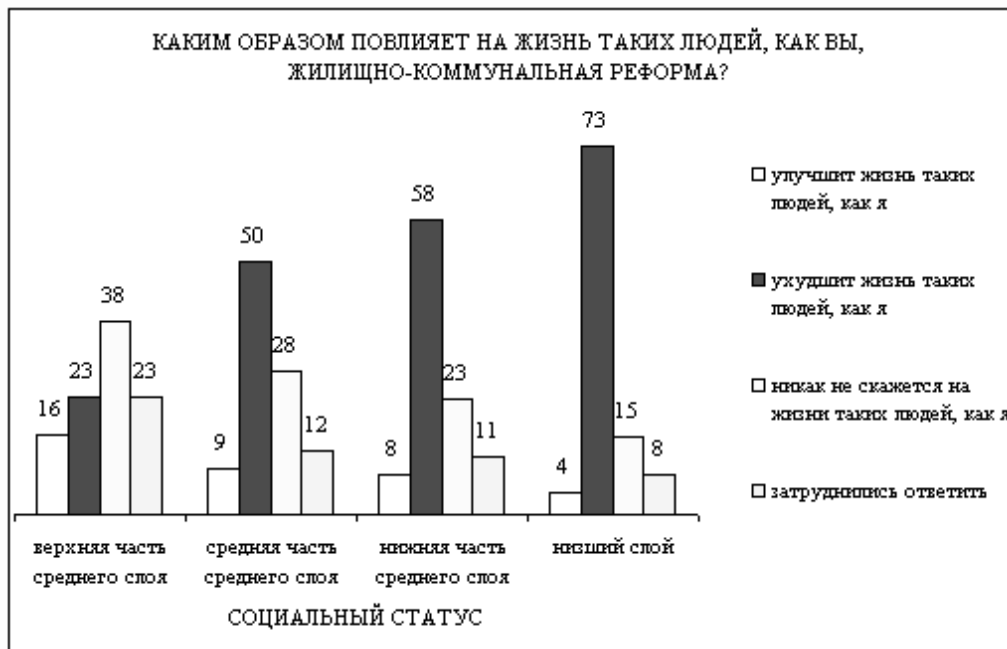
Проверка последних трех гипотез позволяет говорить о том, каким будет изменение в потребительском поведении бедных домохозяйств России различного социально-демографического типа.

Глава I. Реформа ЖКХ

<...> Абсолютное большинство россиян будут приятно удивлены, если жилищно-коммунальная реформа не ухудшит их жизнь. Только 8% ждут от нее улучшения своей жизни, а ухудшения – больше половины (56%). Таковы данные экспресс-опроса ВЦИОМ, проводившегося 28 февраля – 3 марта 2003 г. по схеме общероссийской репрезентативной выборки (1600 человек от 18 лет и старше) [<http://www.vciom.ru/vciom/omnibus/express>].

Данные опроса показывают, что чем ниже социально-экономический статус, тем меньше ощущения защищенности, меньше надежд, больше опасений. Лица, относящие себя к низшему социальному слою, ждут от жилищно-коммунальной реформы ухудшения своей жизни в трех случаях из четырех (73%), лишь 15% думают, что она не скажется на жизни таких людей, как они, и почти никто не верит в ее улучшение (96% респондентов).

Рис. 1



§1. Проблемная ситуация

Если мы посмотрим, как обстояло дело с регулированием функционирования отрасли жилищно-коммунального хозяйства в СССР, то увидим, что размеры квартплаты, установленные в 1928 г., не пересматривались в течение десятилетий. «Цены на коммунальные услуги были зафиксированы на очень низком уровне... платежи населения покрывали лишь 5–10% фактических затрат на поддержание и развитие жилищного фонда. Разница покрывалась бюджетами государственных предприятий и организаций, на балансе которых состояло жилье населения» [22, с. 239]. В настоящее время на политическом уровне декларируется необходимость привлечения частных инвестиций, но реально в отрасль по-прежнему привлекаются в небольшом количестве лишь бюджетные ресурсы [17]. Как отмечают некоторые эксперты (Косарева Н.Б., Сиваев С.Б. [4]), эффективность работы самого жилищно-коммунального комплекса остается крайне низкой, поскольку в кризисной ситуации неизбежно усиливается административное влияние на сектор, таким образом, отрасль по-прежнему характеризуется крайней неразвитостью рыночных механизмов управления. <...>

Возможно, сегодняшние условия функционирования жилищно-коммунального комплекса требуют исключительно принятия политического решения о реструктуризации финансовой деятельности отрасли и обеспечения дисциплины текущих платежей, а также изменения системы льготной оплаты жилищно-коммунальных услуг. Однако применение узкого, по сравнению с масштабностью проблемы, круга фискальных мер, скорее всего, будет недостаточной мерой для реформирования экономико-правовых отношений в сфере жилищно-коммунального хозяйства. <...>

Сегодня в России предоставление жилищно-коммунальных льгот осуществляется по категориальному принципу, независимо от материального положения граждан, имеющих право на эти льготы. <...> «Всего можно насчитать 43 категории граждан, имеющих право на льготы по оплате жилья и жилищно-коммунальных услуг, охватывающих более 64% населения РФ. Причем большие субсидии и льготы в плане покрытия расходов по финансированию жилищно-коммунального хозяйства в целом имеют крупные промышленные предприятия, государственные структуры, воинские части и т.д.» [11, с. 47]. Таким образом, в 2001 г. по разным оценкам было возмещено от 35 до 45% всех затрат предприятий жилищно-коммунального хозяйства [17]. <...>

§2. Реформа отрасли ЖКХ в свете Законодательства РФ

<...> Зимой 1997 г. первый вице-премьер Правительства РФ Борис Немцов внес на рассмотрение Правительства и Президента «Концепцию развития жилищно-коммунального хозяйства на период до 2003 года». Основная идея заключалась в постепенном снижении госдотаций на оплату коммунальных услуг населением таким образом, чтобы к концу 2003 г. коммунальные выплаты населения покрывали бы стоимость реальных затрат на содержание жилищно-коммунального хозяйства. Одновременно должна была быть ликвидирована практика установления более высоких тарифов для предприятий и удерживания тарифов для населения на искусственно низком уровне. Снижение себестоимости жилищно-коммунальных услуг планировалось провести, устранив монополизм местных РЭУ, ДЭУ, горгаза и прочих организаций-подрядчиков жилищно-коммунальной отрасли. Данная инициатива, к счастью для населения, не устраивала в первую очередь губернаторов, не желавших поднимать тарифы накануне выборов и не имевших средств для проведения реформы согласно изданному Президентом РФ Указу от 28 апреля 1997 г. № 425 «О реформе жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации».

В июне 2000 г. Правительство после довольно продолжительных обсуждений, длившихся более 3 месяцев, приняло программу развития России в период до 2010 г. В ст. 8 программы «Основные направления социально-экономической политики Правительства Российской Федерации на долгосрочную перспективу» содержится развернутый план реформирования отрасли жилищно-коммунального хозяйства [54].

Основная идея этой Программы состоит в устранении перекрестного субсидирования и дотационности жилищно-коммунального хозяйства. <...>

2.1. Современная ситуация

Реформирование отрасли ЖКХ развивается следующим образом. В начале июня 2002 г. за подписью Председателя Правительства М. Касьянова в Государственную Думу был внесен проект закона «Об изменении Закона “Об основах федеральной жилищной политики”». Основная идея этого проекта заключалась в том, что без всякой компенсации и возмещения, с 1 января 2003 г. отменить льготы по квартплате и коммунальным платежам для следующих категорий граждан:

- почетные доноры;
- врачи и медсестры, работающие в селах и рабочих поселках;
- учителя, работающие в сельской местности;
- ветеринары, работающие в сельской местности;
- работники собесов в сельской местности.

Также планировалось отменить льготы по п. 6 ст. 22 «Закона о ветеранах» РСФСР, т.е. льготы по коммунальным платежам и квартплате для тружеников тыла, ветеранов военной службы, ветеранов гражданской службы.

Понятно, что в таком виде законопроект не устраивал никого. <...> Государственная Дума России приняла все-таки в третьем чтении этот законопроект, правда, он абсолютно не похож на первоначальный вариант. Планируется, в частности, до 2005 г. сохранить большинство ныне действующих льгот по оплате ЖКУ населением, далее эти льготы можно будет сохранить, но только исходя из возможностей региональных бюджетов. Законопроекту теперь предстоит обсуждение в Совете Федерации, который тоже, скорее всего, законопроект примет, хотя «комитет Совета Федерации по вопросам социальной политики неоднократно и на разных уровнях заявлял о необходимости адаптировать доходы населения к расширению платных услуг и реформе жилищно-коммунального хозяйства, имея в виду, что сначала нужно повысить доходы населения и лишь после этого повышать плату за жилье и коммунальные услуги» [68, с. 7].

Заключительным моментом нашего рассмотрения будет современная «Программа социально-экономического развития России на среднесрочную перспективу (2002–2004 гг.)», утвержденная 27 января 2002 г. на очередном заседании Правительства РФ. Основные направления реформирования жилищно-коммунального хозяйства раскрываются в параграфе «Структурная политика» главы «Модернизация экономики». Правительство по-прежнему смотрит на отрасль ЖКХ лишь под углом зрения износа основных фондов и крайне неэффективной работы предприятий отрасли, хотя в итоге планируется, что именно население будет основным заказчиком ЖКУ. <...>

2.2. Нерешенные проблемы

Подводя итог краткому обзору нормативно-правовых документов, регулирующих реформирование отрасли жилищно-коммунального хозяйства, можно отметить несколько существенных моментов, не рассматриваемых в ныне действующем законодательстве:

- без пересмотра действующего и по сей день Жилищного кодекса РСФСР власти субъектов РФ формально могут и после 1 января 2005 г. требовать от Федерального бюджета полной оплаты жилищно-коммунальных льгот для населения своих регионов;
- ни один нормативно-правовой документ не учитывает региональные различия в качестве жилья и жилищно-коммунальных услуг; <...>
- непонятно, на основе каких данных будут делаться выводы об объеме совокупного дохода домохозяйства и какими путями будет возмещаться стоимость ЖКУ бедным; <...>
- учитывая системность проблемы ЖКХ, стоит отметить, что в Программе 2002 г. отсутствуют конкретные направления жилищно-коммунальной реформы. Определяется лишь, что «максимально допустимая доля собственных расходов граждан на оплату жилищно-коммунальных услуг и жилплощади в совокупном семейном доходе» устанавливается на уровне 22%. В целом же ход реформы зависит от роста расходов на ЖКУ высокодоходных домохозяйств, что позволит государству «сосредоточиться на внедрении механизмов адресной социальной защиты населения». <...>

§3. ЖКХ и крупный бизнес

Постановлением № 5120 Правительство РФ разрешило компаниям с преимущественно частным акционерным капиталом участвовать в создании предприятий, предоставляющих услуги в сфере жилищно-коммунального хозяйства. В начале 2003 г. совет директоров РАО «ЕЭС России» одобрил участие компании в открытом акционерном обществе,

специализирующемся на предоставлении услуг в сфере жилищно-коммунального хозяйства. Как заявил глава РАО «ЕЭС России» Анатолий Чубайс на брифинге в «Интерфаксе» 27 марта 2003 г., это означает начало «крупномасштабного, беспрецедентного по значимости проекта, связанного с наведением порядка в системе ЖКХ» [55]. Казалось бы, зачем РАО «ЕЭС России» нужно ввязываться в эту «беспрецедентность»? Ведь за год до этого выступления в интервью «Российской газете» А. Чубайс сказал следующее: «Я должен сказать, что из всего количества масштабных проблем, стоящих перед страной, по степени сложности, комплексности, значимости реформа ЖКХ точно входит в первую тройку. Сверхсложный проект для политического менеджирования, для бизнес-менеджирования, для социального менеджирования. Но не хочу я его возглавить. Почему все гадости должен делать Чубайс?» [40].

Но дело в том, что сегодня ЖКХ – не только одна из наиболее отсталых отраслей страны, износ мощностей в которой превышает 70%, но в тоже время предприятия ЖКХ – одни из ключевых потребителей РАО «ЕЭС России», на долю которых приходится половина электро- и теплоэнергии, вырабатываемой предприятиями РАО «ЕЭС России», а отключить предприятия ЖКХ за неуплату 40 млрд. руб. [40] РАО не имеет возможности. Фактически РАО «ЕЭС России» уже невольно инвестировало в ЖКХ немалую сумму, возврат которой возможен только после реформирования отрасли.

Согласна оценкам экспертов НИСП, скорректированная структура сегодняшней стоимости ЖКУ для населения (учитывается потребление электроэнергии и газа при производстве других жилищно-коммунальных услуг) выглядит следующим образом:

- электроэнергия (прямое и косвенное потребление) – 20%;
- вода (без электроэнергетической составляющей) – 7%;
- тепловая энергия (без электроэнергетической и газовой составляющей) – 36%;
- газ (прямое и косвенное потребление) – 19%;
- содержание жилищного фонда (без электроэнергетической составляющей) – 18%.

Из этих данных становится очевидным, почему РАО «ЕЭС России» первым заявило, что «готово «взять на подряд» ЖКХ, причем уже на следующий день после принятия соответствующего закона» [45]. <...>

§4. ЖКХ и потребители

Стоит отметить, что никто (ни бизнес, ни государство) пока всерьез не говорит о работе с потребителями. Принятый Думой закон о реформе ЖКХ оставляет бюджетное финансирование льгот, и граждане опять не смогут платить напрямую поставщику услуг. В 2005 г. малоимущие могут оказаться в ситуации, когда им под угрозой выселения придется платить 100% стоимости ЖКУ, ведь нынешний закон оставляет за рамками факт неравенства жилищных условий для домохозяйств с разным социально-демографическим типом. При расчете социальных норм площади не учитываются различия в качестве жилья. Это несоответствие не принимается в расчет не только для разных регионов, но не рассматриваются даже внутрирегиональные различия в качестве жилья при одинаковой себестоимости ЖКУ. К примеру, одинокий пенсионер, ветеран войны, инвалид, живущий в старой «пятиэтажке», но в двухкомнатной квартире, может заплатить за услуги предприятий жилищно-коммунального хозяйства столько же, сколько и семья из трех человек в двухкомнатной квартире в «новостройке», поскольку федеральные стандарты и санитарные нормы строятся исключительно на основе размера жилплощади, приходящейся в среднем на одного члена домохозяйства. <...>

Также необходимо четко определить следующие параметры реформы ЖКХ в плане субсидирования населения:

- что и каким образом учитывается при назначении жилищной субсидии: включается ли размер социальных трансфертов в состав учитываемого семейного дохода или наоборот – размер жилищной субсидии должен учитываться при назначении социальной помощи;
- добиться полной идентичности методик вычисления совокупного семейного дохода в части определения права на пособие по нуждаемости (социальную помощь) и на жилищную субсидию;
- разработать методику прогнозирования региональной потребности в жилищных субсидиях для малоимущих;
- разработать методику учета отличия домохозяйств в качестве жилья и санитарной нормы жилплощади для домохозяйств с разным социально-демографическим типом.

Глава II. Бедность в России

Официально, бедности в СССР до 1989 г. не существовало, правда, с середины 1970-х гг. было объявлено о появлении проблемы «малообеспеченных семей». Как отмечено в работе [15], Указ 1974 г., гарантировавший семьям, чей доход меньше 50 руб. на одного человека, доплату на каждого ребенка в размере 12 руб., лишь формально позволял говорить об отсутствии бедности в СССР. Ведь до этого считалось, что явление бедности присуще лишь капиталистическим странам.<...>

Конституция РФ провозгласила Россию социальным государством. <...> В ст. 7, ст. 38 и 39 настоящей Конституции РФ приводится достаточно положений для того, чтобы можно было говорить о праве малоимущих граждан на получение помощи от государства, адекватной достойному уровню жизни в каждый конкретный момент жизни общества.

§5. Проблемная ситуация

<...> Было бы логичным предположить, что в стране с рыночной экономикой прожиточный минимум трудоспособного населения должен, в первую очередь, определяться минимальной ставкой заработной платы, но это не так. В Конституции РФ явно не прописана связь прожиточного минимума и минимальной заработной платы. Этот пробел был компенсирован Федеральным законом «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» (принят Государственной Думой 10 октября 1997 г., одобрен Советом Федерации 15 октября 1997 г.). «Однако и здесь отсутствует жесткое закрепление данного принципа» [18, с. 75]. В ст. 5, п. 2 Федерального закона «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» от 1997 г. величина прожиточного минимума объявляется «основой для установления минимального размера оплаты труда и минимального размера пенсии по старости, а также для определения размеров стипендий, пособий и других социальных выплат». Такая формулировка дает возможность политикам «гарантировать» населению повышение минимального размера оплаты труда и пенсии по старости до величины прожиточного минимума. Но стоит отметить, что в той же ст. 5, но в п. 3 говорится, что «...соотношение между минимальным размером оплаты труда, минимальным размером пенсии по старости и величиной прожиточного минимума на очередной финансовый год устанавливается федеральным законом о федеральном бюджете на соответствующий год». Таким образом, из данного закона вовсе не следует, что минимальный размер оплаты труда и пенсии когда-нибудь будет соответствовать прожиточному минимуму. <...>

§7. Масштабы бедности в России

<...> В рамках российской статистической системы Госкомстат России традиционно является источником статистических данных о доходах населения и их распределении между основными социальными группами, включая наименее обеспеченные, доходы которых ниже величины прожиточного минимума. Из-за отсутствия возможности учесть культурные и социальные компоненты расширенного понятия бедности, требующего создания специальной статистической базы, Госкомстат России проводит оценку бедности, основываясь исключительно на материальных ресурсах домохозяйств и применяя в этих целях метод определения абсолютной бедности. <...>

7.1. Эволюция механизма определения прожиточного минимума

В 1997 г. был введен новый показатель «располагаемые ресурсы», который наряду с денежными расходами учитывает условно-исчисленную стоимость потребляемой продукции собственного производства (по средним ценам покупки, сложившимся в соответствующем регионе), а также стоимость тех дотаций и льгот, которые поступают в домохозяйства в виде натуральных трансфертов. <...>

Однако в конце 1999 г., после кризиса августа 1998 г., в связи с развитием социально-экономических преобразований в стране и соответствующими изменениями в уровне и структуре потребления населения России встал вопрос об изменении методики расчета прожиточного минимума. <...>

Существующая и сейчас методика исчисления прожиточного минимума содержит несколько основополагающих категорий. Для стоимостной оценки потребительской корзины используются: объемы потребления конкретных видов продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, определяющих потребительскую корзину и данные Госкомстата России об уровне потребительских цен на них. Основное отличие методики, принятой в 2000 г. заключается в расчете минимальных наборов товаров и услуг. <...>

Дальнейшим развитием методики оценки масштабов распространения бедности стала публикация в 2001 г. Госкомстатом России данных о совокупном доходе различных по составу домохозяйств, обеспечивающем им необходимый прожиточный минимум. При этом новая методика не является агрегированием значений прожиточных минимумов разных социально-демографических групп населения для семей. Однако такой способ измерения бедности содержит несколько существенных недостатков: не учитывается региональный аспект бедности, возникают трудности при определении минимального дохода для больших по количеству членов семей. <...>

7.2. Преимущества и недостатки современного подхода к определению масштабов бедности в России

<...> Стоит отметить, что в связи со спецификой масштабов бедности в России возникают две острые проблемы.

Первая касается крайней затруднительности применения возможностей абсолютного подхода для выполнения программ адресной социальной помощи в условиях, когда по разным оценкам принцип адресности должен быть применен к практически трети населения страны³, а это около 50 млн. человек. <...> Нельзя забывать, что бедность – это еще и динамическое явление, процесс воспроизводства бедных. Изучение социально-экономического расслоения среди бедных и измерение этого расслоения является отдельной

³ Согласно официальным данным Госкомстата РФ, доля бедных составила в 2001 г. 34,6%.

темой для рассмотрения и не входит в задачу настоящего исследования, но в дальнейшем мы будем использовать показатели остроты и глубины бедности для понимания специфики социально-экономического положения бедных в России.

Вторая проблема, которая возникает в связи с измерением масштабов распространения бедности по нынедействующей методике Госкомстата РФ – учет экономии душевых потребительских расходов «на масштабе» семьи. Многие авторы по-разному определяют шкалу корректировки душевых потребительских расходов (или шкалу эквивалентности) в зависимости от размеров семьи (см., например: 19). Дело в том, что по сравнению с показателем среднедушевых доходов, являющимся в России основным измерителем уровня бедности, применение шкал пересчета душевых доходов в эквивалентные приводит к снижению масштабов распространения бедности. Происходит это из-за того, что большие семьи чаще встречаются среди бедных, и для них, как правило, характерны большие объемы продуктов питания и совместное использование товаров длительного пользования. Очевидно, что расчет стоимости использования холодильника для отдельно проживающего человека и для семьи из пяти человек должен производиться с учетом размера домохозяйства.

Глава III. Специфика социально-экономического положения бедных в современной России

<...> «Отличительной особенностью современного этапа развития России является то, что на фоне социальной бедности с традиционными категориями населения – многодетными семьями, неполными семьями с детьми, семьями с высокой нагрузкой иждивенцев, одинокими пенсионерами, инвалидами – растет экономическая бедность, когда работоспособные граждане не могут обеспечить себе социально приемлемый уровень благосостояния из-за низкой заработной платы или задержек с ее выплатой» [там же].

§8. Проблемная ситуация

Начало рыночных реформ в России должно было позволить населению более полно и эффективно использовать свой трудовой потенциал, но, как оказалось, относительное улучшение макроэкономических показателей пока не связано с качественными изменениями в структуре занятости и составе рабочих мест [61].

Появление категории «работающих бедных» связано как с причинами, доставшимися России от СССР, так и с новыми реалиями развития трудовых отношений. <...>

8.1. Заработная плата бедных

<...> Низкий уровень заработной платы сочетается с высокой задолженностью по оплате труда, хотя эта проблема, в результате мер Правительства Российской Федерации по пресечению массовых нарушений трудовых прав работников, не стоит так остро, как несколько лет назад. «Предельный срок, в течение которого работники готовы трудиться, не получая вознаграждения, составляет 5–6 месяцев. Подобная “терпеливость” наемных работников объясняется общей слабостью их переговорных позиций, в том числе отсутствием эффективных инструментов защиты своих интересов» [9, с. 26].

Возникает вопрос: почему сами бедные проявляют такую терпимость, оставаясь работать на предприятии, которое, по сути дела, невыплатами заработной платы усугубляет и без того их тяжелое положение? Как справедливо отмечается в работе [49], у работников просто нет достаточных ресурсов для поиска новой работы, в том числе и из-за относительной замкнутости местных рынков труда, где неплатежи могут быть распространены от предприятия к предприятию. Помимо этого существует, по крайней мере, еще одна существенная причина, по которой работники не уходят с предприятий-должников – это возможность «иметь свободное время и приработки» [42, с. 69].

8.2. Потребление и бедность

Исчезновение проблемы дефицита на потребительском рынке и расширение ассортимента потребительских товаров и услуг для бедных, в сравнении с другими категориями населения, оказалось не таким уж значимым фактом развала СССР. Гораздо большее влияние на уровень жизни малоимущих слоев населения сыграло прекращение финансирования многих программ по поддержке и развитию социально-экономического положения бедных.

<...> Бедным домохозяйствам время от времени приходится экономить на всех статьях потребительских расходов. По данным РМЭЗ за 2001 г. в течение 12 последних месяцев, по сравнению с предыдущими 1999–2000, можно сказать, что:

- стали больше экономить на покупке одежды и обуви 58,4% бедных;
- стали больше экономить на питании 48,4% бедных;
- стали экономить на отдыхе: реже ездить в санатории, дома отдыха, другие города 53,2% бедных;
- стали больше продавать вещей из-за нехватки денег 54,5% бедных.

Общий индекс экономии, построенный на этих переменных по данным РМЭЗ за 2001 г., равен значению «экономим довольно часто» (среднее значение 1,92 по 4-балльной шкале). Реже всего приходится экономить на питании: средняя оценка 2,71 балла, что соответствует оценке «приходится экономить очень редко», чаще всего бедные экономят на покупке одежды и обуви (средняя оценка 1,02 соответствует значению «приходится часто экономить»).

В целом можно сказать, что несмотря на впечатляющий рост номинальной заработной платы, пенсий, пособий реальное благосостояние бедных по-прежнему находится на довольно низком уровне.

8.3. Механизмы адаптации

<...> Для населения появление возможности в несравнимо большей степени регулировать свое экономическое поведение привело к росту числа доступных стратегий поведения на рынке труда. Но, как отмечается в работе Рощина С.Ю. «Предложение труда в России: микроэкономический анализ экономической активности населения» [20], сегодня рынок труда обычно рассматривается с точки зрения анализа спроса. Такой выбор исследователей определяется, с одной стороны, убежденностью в ведущей роли спроса на труд в отношении анализа динамики рынка труда, с другой стороны, недооценкой возможности анализа эластичности индивидуального предложения труда. В этом свете стоит отметить исследование Гимпельсона В.Е. «Экономическая активность населения России в 1990-е годы» [5], являющееся одной из немногих работ, посвященных рассмотрению специфики поведения современного экономически активного населения России на рынке труда. Приводимый в данной работе анализ факторов, влияющих на изменение экономической активности населения в годы реформ, ставит нас перед фактом того, что для домохозяйств, находящихся за чертой бедности, изменение доли социальных трансфертов в доходах может привести к уменьшению участия бедных в постоянной занятости и уменьшению экономически активного населения, в первую очередь, за счет работающих пенсионеров.

Анализируя особенности российской бедности, нельзя не учитывать характерные для переходного периода страны новые экономические факторы, сыгравшие амортизирующую роль в условиях падения промышленного производства и стагнации экономики России.

Во-первых, это стремительный рост неформального, т.е. не фиксируемого официальной статистикой, сектора экономики, который сегодня составляет, по разным оценкам, от 10 до 40% «открытой» экономики. <...>

Во-вторых, временная занятость стала средством выживания и одним из путей преодоления бедности для 29% работников. <...>

§9. Влияние реформ, проводимых государством, на социально-экономическое положение бедных

<...> Проблема определения эффективной доли пособий и льгот в совокупном доходе бедных домохозяйств приводит к тому, что «на программы по содействию развитию бедных ежегодно выделяются миллиарды долларов, а о реальном воздействии таких проектов на положение бедных известно очень мало» [6, с. V].

9.1. Предварительные оценки влияния реформы ЖКХ на социально-экономическое положение бедных

Что касается ситуации в России накануне начала интенсивного этапа реформирования отрасли ЖКХ, то, с одной стороны, мы можем отметить сравнительное улучшение социально-экономического положения домохозяйств как ресурс для проведения реформы. <...>

Но с другой стороны, мы видим, что доля бедных в России снижается слишком медленно. <...> Во многих работах основной рассматриваемой проблемой является вопрос финансирования выплат жилищных субсидий и льгот для малообеспеченных слоев населения. <...> Но нынешнее повышение тарифов, как показано в работе [17], еще не гарантирует эффективности реформирования. Дело в том, что «в период с 1998 по 2001 г. цены на ЖКУ росли с отставанием от темпов роста инфляции. Самый большой разрыв произошел в 1998 г. и составил более 60% при годовых темпах инфляции, равных 84%». Такое положение, очевидно, связано с тем, что в период кризиса Правительство сознательно шло на ухудшение финансового и производственного состояния предприятий ЖКХ, используя отрасль как «некий социальный амортизатор», могущий сохранить бюджетную и социальную стабильность. <...>

Глава IV. Эмпирическая модель исследования. Подготовка переменных

<...> Как показано выше, отрасль ЖКХ долгое время использовалась государством как «амортизатор» других социальных реформ. Поддерживая низкие цены на ЖКУ, Правительство, тем самым, позволяло населению и предприятиям получать огромную экономическую ренту. Цифра в 70 млрд. руб. как разница кредиторской задолженности предприятий ЖКХ (270 млрд. руб., середина 2002 г.) и накопленная задолженность бюджета перед сектором (200 млрд. руб., середина 2002 г.) [17] дает нам шанс приблизительно оценить объем квазиренды, полученной населением и организациями. Скорее всего, это значение больше, так как задолженность государства перед отраслью ЖКХ на 25–30% [оценка Института экономики города] состоит из задолженности по заработной плате.

Любому фактору производства, как это известно из экономической теории, соответствует определенный вид дохода (зарплата, процент, прибыль...). В современной экономической теории существует понятие экономической ренты как составной части дохода от любого другого фактора. «Любой фактор производства в некоторой сфере его применения удерживается тем, что он получает за свои услуги оплату, покрывающую его альтернативную стоимость... Наименьшая оплата услуг фактора, достаточная, чтобы удержать его в данной области применения и предотвратить переход в другую, называется удерживающим доходом. Экономическая рента есть превышение оплаты услуг фактора над удерживающим доходом» [29, с. 216]. Другими словами, рента есть превышение дохода фактора производства над его издержками упущенных возможностей, т.е. рента – плата за услуги фактора с совершенно неэластичным предложением.

В нашем случае отрасль ЖКХ предоставляет населению жилищно-коммунальные услуги, которые являются абсолютно неэластичными по цене. Одна из отличительных особенностей настоящего исследования состоит в том, что реформа ЖКХ рассматривается как перераспределение экономической ренты в пользу государства и компаний, организующих конкурентный рынок ЖКУ. Конечно, в долгосрочном периоде при условии успешности реформы жилищно-коммунальные услуги будут иметь некоторую, отличную от нуля эластичность по цене. Однако в краткосрочном и среднесрочном периоде повышение тарифов на ЖКУ будет объясняться, скорее всего, двумя параметрами: эффектом отложенной инфляции [цит. по: Последствия реструктуризации электроэнергетики для жилищно-коммунального комплекса. Предварительный вариант отчета. М.: Фонд «Институт экономики города». Подготовлено для ГУ–ВШЭ. 2002. Декабрь]; или же перераспределением квазиаренды от населения – государству и компаниям – инвесторам реформы. <...>

§10. Определение категории бедных

<...> В рамках настоящего исследования определение бедных по данным РМЭЗ за 2001 г. будет проводиться на основе величины душевого прожиточного минимума, установленного в Российской Федерации и субъектах Российской Федерации за IV квартал 2001 г. Величина прожиточного минимума берется в среднем на душу населения в месяц, в номинальных ценах на конец IV квартала 2001 г. для каждого региона РФ, издавшего нормативно-правовые акты об установлении величины прожиточного минимума за указанный квартал, соответствующие требованиям Федерального закона от 24 октября 1997 г. № 134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации». Прожиточные минимумы регионов, не опубликовавших такие данные, заменяются средней величиной прожиточного минимума в соответствующем федеральном округе.

Данный выбор критерия определения бедности обусловлен несколькими причинами:

- в рамках реформы ЖКХ планируется субсидировать малоимущие домохозяйства, чьи расходы на оплату жилищно-коммунальных услуг составляют более 22% от уровня совокупного дохода домохозяйства. При этом домохозяйства, чей среднедушевой доход ниже прожиточного минимума, по данным Госкомстата РФ, будут автоматически получать жилищную субсидию в размере, соответствующем размеру санитарной нормы их жилплощади;
- по причине довольно больших региональных различий в прожиточном минимуме даже на уровне средних значений по федеральным округам. Использование нашего подхода к определению бедных будет эффективнее использования более перспективной, но менее разработанной методики Госкомстата РФ по определению совокупного дохода, обеспечивающего необходимый прожиточный минимум для различных по составу домохозяйств⁴;
- использование показателя минимально необходимого семейного дохода может вызвать трудности при определении минимально необходимого душевого дохода. Эта проблема связана с расчетом шкалы эквивалентных доходов. <...>

В рамках настоящего исследования при пересчете совокупного дохода семьи в душевой эквивалентный доход будет использована методика разработчиков РМЭЗ, которые определили следующие коэффициенты: для семьи из двух человек – 1,78; 3 человек – 2,42; 4 человек – 2,99; 5 человек – 3,53 [41]. <...>

⁴ Подробнее см. §7, п. 7.1.

§11. Анализ масштабов распространения бедности

<...> В рамках настоящего исследования построен индекс глубины бедности Фостера – Гриира – Торбека (FGT: Foster – Greer – Thorbecke Index), который дает наиболее полную характеристику масштабов распространения бедности.

$$FGT = 1/N \sum_n [(Z-Y_i)/Z]^Q, \text{ где } Y_i - \text{душевой доход};$$

n - численность бедных;

Z - величина прожиточного минимума;

N - численность генеральной совокупности;

Q - степень индекса.

Как отмечается в работе [1, с. 25] анализ трех степеней данного индекса позволяет вывести правило «оптимальной организации адресной социальной помощи» бедным. Степень индекса Q может принимать любые значения, но как отмечается в работе [12, с. 14], при $Q = 0$ индекс превращается в оценку доли населения с доходами ниже прожиточного минимума. При $Q = 1$ «индекс дает оценку (в % от прожиточного минимума – черты бедности) величины недостающего дохода (дохода, который необходимо доплатить, чтобы преодолеть бедность)». Если $Q = 2$, то индекс показывает глубину бедности. Примером еще одного способа измерения глубины бедности является индекс Уаттса (Watts index). Он рассчитывается как среднее значение логарифма отношения черты бедности к доходу, где для небедных это отношение принято за единицу [6, с. lxi].

§12. Модель влияния реформы ЖКХ на поведение бедного населения России в сфере занятости и потребления

В данной главе рассматривается механизм влияния реформы ЖКХ на стратегии занятости и потребления бедных России. Под стратегией мы будем понимать такой тип поведения, который определяется не целью, а выбором в каждый конкретный момент времени.

Построение модели влияния реформы жилищно-коммунального хозяйства на трудовое и потребительское поведение бедных будет вестись на основе алгоритма расчета изменений в жилищных субсидиях для населения России с началом реформы ЖКХ, разработанного экспертами НИСП в рамках проекта по заказу РАО «ЕЭС России» на основе базы данных РМЭЗ 2001 г. с использованием данных Института экономики города. Также в нашей модели используются данные Министерства экономического развития и торговли РФ: «Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2003 год и основные параметры прогноза до 2005 года» [65]. <...>

12.1. Определение масштабов распространения и глубины бедности

1. Выделение категории бедных в базе данных опроса домохозяйств РМЭЗ за 2001 г.

Критерием является величина душевого прожиточного минимума, установленного в Российской Федерации и субъектах Российской Федерации в 2001 г. Величина прожиточного минимума берется в среднем на душу населения в месяц, в номинальных ценах на конец IV квартала 2001 г. для каждого региона РФ. Пересчет семейного дохода в эквивалентный душевой ведется на основе шкалы эквивалентного дохода разработчиков РМЭЗ.

Шкала эквивалентного дохода

Количество человек в семье	2	3	4	5 и более
Коэффициент	1,78	2,42	2,99	3,53

2. Построение индекса глубины бедности Фостера – Гриира – Торбека (FGT) со степенями 0, 1, 2 для различных социально-демографических типов семьи. <...>

12.2. Функция индивидуального предложения труда

3. Построение модели предложения труда бедных России по данным РМЭЗ на конец 2001 г.

Индивидуальная функция предложения труда, анализируемая в настоящем исследовании, выглядит следующим образом:

$\ln\{H^w\} = \ln\{a + b_1W + b_2V\} + b_3(socdem) + b_4(wstatus) + b_5(region) + b_6(gorod) + b_7(selo) + b_8(sex) + \ln\{b_9(subszkh)\} + \varepsilon$, где H^w – среднее количество часов работы в день на основном месте работы;

W – ставка контрактной заработной платы на основном месте работы, определяемая как деленная на 30 сумма ставки заработной платы в месяц, задолженности по выплате заработной платы за месяц и денежного эквивалента выплаченной месячной заработной платы в натуральном выражении.

Необходимо отметить, что для существенной части бедных, относящихся к трудоспособному населению, контрактная заработная плата может быть равна нулю, т.е. респондент является безработным в течение определенного периода времени. В настоящем исследовании для улучшения предсказательной силы модели заработная плата для таких индивидов прогнозируется на основе стандартного уравнения заработной платы Минцера. В качестве независимых переменных были выбраны возраст респондента (age), квадрат возраста (age^2), количество лет образования ($yeduc$), квадрат количества лет образования ($yeduc^2$), пол (sex), семейное положение ($marstat$). Таким образом, сначала были получены значения коэффициентов независимых переменных для респондентов, имеющих заработную плату:

$$\ln(W) = \beta_0 + \beta_1age + \beta_2age^2 + \beta_3yeduc + \beta_4yeduc^2 + \beta_5sex + \beta_3marstat + \varepsilon,$$

где $\ln(W)$ – логарифм заработной платы. Затем эти коэффициенты были экстраполированы на соответствующие значения переменных уравнения такого же вида только для респондентов с нулевой контрактной заработной платой.

V – нетрудовой доход респондента. Рассчитывался как совокупный семейный доход за вычетом контрактной заработной платы респондента и субсидий на оплату жилья и жилищно-коммунальных услуг.

$Socdem$ – данная переменная представляет собой совокупность из 15 dummy-переменных, созданных на основе алгоритма расчета социально-демографического типа домохозяйства (разработка НИСП). В качестве контрольной переменной взята семья из двух супругов-непенсионеров без детей и других родственников, проживающих совместно.

$Wstatus$ – dummy-переменная. Значение 1 соответствует статусу занятого на государственном предприятии, все другие варианты означают коммерческую занятость.

Введение данной переменной обусловлено необходимостью проверить, влияет ли статус занятого (государственный служащий или коммерческий) на уровень индивидуального предложения труда. В Программе реформирования отрасли ЖКХ планируется возмещать затраты на повышение стоимости ЖКУ через повышение заработной платы для малоимущих. Оценка влияния статуса занятого на уровень индивидуального предложения труда позволяет нам говорить о степени эффективности такого механизма субсидирования в плане влияния на стратегию занятости бедных.

$Region$ – данная переменная представляет собой совокупность 7 dummy-переменных и означает проживание респондента в одном из следующих 8 регионов: Москва и Санкт-Петербург, Северный и Северо-Западный регион, Центральный и Центрально-Черноземный

регион, Приволжский регион, Северный Кавказ, Урал, Сибирь, Дальний Восток. Регион Дальний Восток является контрольным.

Gorod – dummy-переменная. Значение 1 говорит о том, что респондент живет в областном центре или городе.

Selo – dummy-переменная. Значение 1 говорит о том, что респондент живет в поселке городского типа или селе.

Subszkh – переменная, содержащая значения суммы субсидий на оплату услуг ЖКХ, которую получало домохозяйство в 2001 г. в среднем в месяц.

12.3. Прогноз изменений в совокупном доходе домохозяйств в связи с изменением жилищно-коммунальных субсидий

4. Расчет изменений в совокупном доходе бедных домохозяйств России при условии осуществления планируемых изменений в структуре оплаты жилья и жилищно-коммунальных услуг населением РФ.

Методологический аспект моделирования изменений в структуре расходов домохозяйств на ЖКУ рассмотрен в §16, однако сразу стоит отметить несколько существенных моментов:

- в данном исследовании рассматривается сценарий, по которому с 1 января 2005г. в соответствии с ныне действующей программой реформирования отрасли ЖКХ отменяются льготы на ЖКУ для всех групп населения;
- на основе данных Института экономики города и Министерства экономического развития и торговли РФ мы имеем возможность построить прогноз изменения ставок Единого социального налога (ЕСН), изменения тарифов оплаты ЖКУ, изменения ставок заработной платы. То есть используя алгоритм расчета изменений объема жилищных субсидий, разработанный НИСП, становится возможным оценить значения интересующих нас переменных на момент 1 января 2005 г.

12.4. Изменение функции индивидуального предложения труда

5. Экстраполяция полученных данных на функцию индивидуального предложения труда бедных, построенную на основе данных РМЭЗ за 2001 г.

Поскольку данный момент является основным в моделировании механизма влияния реформы ЖКХ на поведение бедных в сфере занятости, рассмотрим подробнее основания такого подхода:

- способ построения функции индивидуального предложения труда, описанный выше, дает нам все основания говорить о том, что коэффициенты регрессионного уравнения будут одновременно являться и коэффициентами эластичности индивидуального предложения труда респондентов относительно соответствующих независимых переменных. То есть мы можем сказать, как изменится предложение труда бедных (в нашем случае – среднее количество часов работы в день при действующей ставке заработной платы) с изменением той или иной независимой переменной;
- «замораживая» коэффициенты регрессионного уравнения на уровне 2001 г. и вводя в качестве независимых переменных пересчитанную контрактную заработную плату и измененный нетрудовой доход респондента, мы, тем самым, получаем оценку изменения поведения бедных в сфере занятости с отменой льгот на оплату жилья и ЖКУ. Другими словами, если интенсивная часть реформы ЖКХ (отмена льгот по оплате жилья и жилищно-коммунальных услуг) начнется, как это планируется Правительством РФ, 1 января 2005 г., мы сможем сказать, на сколько и как изменилось значение функции индивидуального предложения труда бедных.

Критика данной методики может быть направлена на обоснование «замораживания» коэффициентов регрессионного уравнения, которые одновременно являются коэффициентами эластичности предложения труда по заработной плате и нетрудовому доходу. Ведь очевидно, что с течением времени происходит рост экономики, и соответственно это вызывает изменение функция предложения труда, а следовательно, и коэффициентов эластичности.

Конечно, можно предположить, что за такой короткий срок (конец 2001 – конец 2004 гг.) экономический рост не внесет сколько-нибудь значимых изменений в предложение труда бедных, тем более, в настоящее время трудно говорить о значимом, не зависящем от уровня цен на нефть, улучшении экономической ситуации в стране. Соответственно нельзя говорить и о значимых изменениях в структуре рынка труда.

Но мы также можем вспомнить, что одной из основных предпосылок настоящего исследования является взгляд на реформу отрасли ЖКХ, как на перераспределение экономической ренты в краткосрочном периоде, где предложение ЖКУ является абсолютно неэластичным, а рост тарифов определяется в основном «эффектом отложенной инфляции»⁵.

Еще одним спорным моментом является выбор методики простого переноса прогнозируемых результатов изменения в заработной плате и нетрудовом доходе на функцию индивидуального предложения труда. Альтернативным вариантом является построение прогноза изменения предложения труда для отрезка времени 1 января 2002 – 1 января 2005 гг. методом временных рядов. Отказ от данной методики обусловлен, в первую очередь, теми же самыми теоретическими соображениями, которые были приведены выше.

12.5. Функция потребления и функция сбережения

6. Анализ потребительского поведения бедных должен несколько отличаться от анализа потребительского поведения других экономических групп, поскольку для бедных известно, что максимальный объем потребленных ими товаров и услуг в денежном выражении не превышает прожиточного минимума.

Поскольку доход может быть использован только на потребление или сбережения, то, используя кейнсианскую модель дохода ($Y = C + S$, где Y – доход; C – потребление; S – сбережения), мы можем проанализировать, как изменится доля потребления/сбережения малоимущих домохозяйств в их совокупном доходе с отменой субсидий на оплату жилищно-коммунальных услуг.

Основная идея состоит в следующем:

- построение трех функций вида

$$C_y = a + c_1(\ln(dohod)) + c_2(socdem) + c_3(wnum) + c_4(region) + c_5(gorod) + c_6(selo) + c_7(\ln(subszkh)) + \varepsilon,$$

где C_y – потребительские расходы домохозяйства на:

- товары длительного пользования,
- потребительские товары,
- медицинские услуги и товары.

Для каждой из групп расходов домохозяйства строится своя функция потребления.

Dohod – совокупный доход домохозяйства в месяц.

⁵ подробнее см. гл. IV.

- для анализа сбережений строится функция аналогичного вида, где в качестве зависимой переменной выступает поток сбережений домохозяйства в месяц. Отличительной особенностью анализа функции сбережения вида:

$$S_y = a + c_1(\ln(dohod)) + c_2(socdem) + c_3(wnum) + c_4(region) + c_5(gorod) + c_6(selo) + c_7(\ln(subszkh)) + \varepsilon$$

является то, что тобит-регрессия позволяет учесть поведение как домохозяйств сберегателей, так и несберегателей.

Wnum – количество работников в семье.

Построение рассмотренных выше пяти функций позволяет нам до некоторой степени оценить влияние реформы ЖКХ (отмена жилищных субсидий и рост тарифов на жилищно-коммунальные услуги) на потребительское поведение бедных России. Такую возможность мы получаем, экстраполируя данные изменения в доходах и расходах бедных домохозяйств, проведенные по методике НИСП, на соответствующие регрессионные уравнения, построенные по данным 2001 г.

Глава V. Эмпирическая модель. Методологический раздел

В данном параграфе рассматриваются основные методологические подходы, примененные при создании и анализе модели влияния реформы отрасли жилищно-коммунального хозяйства на трудовое и потребительское поведение бедных. <...>

§13. Оценка масштабов распространения и глубины бедности

На основе данных РМЭЗ за 2001 г. был произведен расчет совокупных доходов домохозяйства в 2001 г. В него были включены следующие переменные: выплаченная заработная плата (под заработной платой в данном исследовании понимается контрактная заработная плата, включающая в себя начисленную заработную плату за месяц, задолженность по заработной плате за месяц, а также стоимостную оценку оплаты труда в натуральном выражении), пенсии, пособия; стипендии и другие социальные трансферты, доходы от собственности в виде процентов по вкладам, ценным бумагам, дивидендов и другие доходы. Если данные о доходе домохозяйства отсутствовали, то они заменялись стоимостной оценкой объема потребленных благ и услуг домохозяйством в среднем на одного члена домохозяйства в месяц.

В расчет денежных доходов домохозяйства не включались следующие переменные: доходы от продажи продукции личного подсобного хозяйства; денежная помощь родственников, друзей и доходы от вторичной или случайной занятости (при условии наличия постоянного места работы).

Доходы от личного подсобного хозяйства (ЛПХ) не включались в расчет совокупных доходов домохозяйства по следующим соображениям:

- в ходе выплат субсидий на оплату ЖКУ не планируется учитывать доход от продукции, произведенной на личном подсобном участке. Возможно, это сделано по причине того, что большая часть бедных домохозяйств использует ЛПХ для поддержания уровня своего потребления и расчет полученного дохода сильно затруднен;
- стоит отметить, что среди бедных только 2,4% домохозяйств не имеют земельного участка. Очевидно, что все бедные используют личное подсобное хозяйство для поддержания своего благосостояния, т.е. продукция ЛПХ используется для потребления внутри домохозяйства или идет на продажу. Проблема состоит в том, что размер

вырученных средств от продажи продукции ЛПХ очень сильно варьирует по регионам. Стоимость проданной продукции, используя прожиточные минимумы регионов, была приведена в сопоставимые значения относительно региона Москва и Санкт-Петербург. Анализ частотных распределений полученных данных показал, что лишь 7,9% бедных домохозяйств, имеющих ЛПХ, получают доход, позволяющий им выйти за черту бедности. Основная же часть произведенной продукции ЛПХ потребляется бедными внутри домохозяйства.

Что касается помощи родственников, друзей в денежном выражении, то «...в целом “амортизирующее” бедность значение денежной и продуктовой помощи невелико, если иметь в виду средние значения соответствующих показателей» [3, с. 174]. Это утверждение подтверждает тот факт, что лишь 1,15% совокупного дохода в среднем в месяц на одно бедное домохозяйство по данным РМЭЗ за 2001 г. приходится на помощь от родственников, друзей. Этот же факт наводит на мысль о существовании такого явления, как воспроизводство бедности самим слоем бедных.

Оценить характер связи дополнительной (вторичной или случайной) занятости с динамикой доходов бедных домохозяйств достаточно трудно. С одной стороны, всего 3,39% респондентов, относящихся к категории бедных, участвуют во вторичной занятости; 0,31% имеют более, чем две работы; 1,2% бедных – случайные заработки; соответственно такое небольшое количество данных сможет только ухудшить объяснительную силу нашей модели. С другой стороны, получается, что «не только подработки зависят от доходов, но и доходы зависят от подработок, вследствие чего семьи, в которых отмечено участие в подработках, могут из одной доходной группы переместиться в другую» [3, с. 179]. Хотя, учитывая все вышесказанное, было бы интересно изучить влияние реформы ЖКХ на вторичную занятость бедных, однако, такая проблема не является предметом рассмотрения настоящего исследования⁶.

На основании коэффициентов шкалы эквивалентных доходов, рассмотренной в §10, совокупный доход домохозяйства переводился в средний душевой доход. Это значение сравнивалось со средним значением величины прожиточного минимума на душу населения в социально-демографических группах (трудоспособные, пенсионеры, дети) для соответствующих регионов РФ в номинальных ценах 2001 г. Превышение рассчитанного таким образом минимально необходимого душевого дохода над соответствующими значениями реального душевого дохода являлось критерием отнесения респондента в категорию бедных.

§14. Анализ масштабов распространения бедности

В ходе построения индекса глубины бедности Фостера – Гриира – Торбека (FGT) по данным индивидуального вопросника РМЭЗ за 2001 г. использовались данные душевых доходов домохозяйства, принцип построения которых рассмотрен выше.

Индекс строился для степеней $Q = 0, 1, 2$ для 16 социально-демографических групп следующего вида, рассчитанных по методике НИСП.

1. Одинокие пенсионеры.

В данном исследовании в категорию пенсионеров относились респонденты, которые на момент проведения опроса РМЭЗ за 2001 г. достигли пенсионного возраста (60 лет – для мужчин; 55 лет – для женщин).

⁶ О влиянии вторичной занятости на предложение труда экономически активного населения России см., например: Рощин С. Предложение труда в России: микроэкономический анализ экономической активности населения. М., 2003.

2. Одинокие непенсионеры.

Непенсионерами считаются все граждане в возрасте от 18 до 66 лет (до 55 лет для женщин).

3. Супруги-пенсионеры.

4. Супруги-пенсионеры с другими родственниками.

Другими родственниками считаются все члены домохозяйства старше 18 лет, не связанные друг с другом указанными родственными отношениями.

5. Супруги-непенсионеры.

6. Супруги-непенсионеры с другими родственниками.

7. Супруги с 1–2 детьми (возраст до 18 лет).

Супругами с детьми считается пара граждан любого возраста, состоящая в зарегистрированном браке и имеющая детей соответствующего возраста (как родных, так и приемных/неродных).

8. Супруги с 1–2 детьми (возраст до 18 лет) и другими родственниками.

Ребенок старше 18 лет, проживающий вместе с родителями, относится в категорию других родственников.

9. Супруги с 3 и более детьми (возраст до 18 лет).

10. Супруги с 3 и более детьми (возраст до 18 лет) и другими родственниками.

11. Одинокий родитель с детьми.

12. Одинокий родитель с детьми и другими родственниками.

13. Супруги (пенсионер и непенсионер).

14. Супруги (хотя бы один пенсионер) с взрослыми детьми (18+).

15. Одинокий родитель с взрослыми детьми (18+).

16. Другое.

Критерием построения именно таких социально-демографических групп в основном служат два параметра: степень «демографической нагрузки» домохозяйства и количество источников дохода домохозяйства.

§15. Модель влияния реформы ЖКХ на поведение бедного населения России в сфере занятости и потребления

Для анализа всех рассматриваемых в исследовании функций в качестве денежных доходов респондентов брался натуральный логарифм соответствующих значений дохода. В работе А. Крыштановского «Ограничение метода регрессионного анализа» отмечается, что использование логарифма при расчете регрессионных уравнений, когда в качестве переменных выступают заработок или суммарный доход, является «традиционно более эффективным... Связано это с тем, что воздействие величины прироста (либо уменьшения) дохода на большинство социологических показателей зависит не только от величины прироста, но и от того значения, к которому этот прирост (уменьшение) происходит» [38, с. 106], таким образом, логарифмическая функция позволяет учесть, что изменение эффектов дохода и замены для разных значений таких переменных происходит неравномерно.

Принципы построения нашей эмпирической модели были подробно описаны в §12, остановимся на рассмотрении методологических особенностей расчета некоторых переменных.

H^v – зависимая переменная рассчитывалась как среднее количество часов, которое респондент обычно занят на основной работе в день. <...>

$Yeduc$ – данная переменная рассчитывалась как сумма всех лет обучения респондента в образовательных учреждениях и на профессионально-технических курсах. <...>

§16. Прогноз изменений в совокупном доходе домохозяйств в связи с изменением жилищно-коммунальных субсидий

Расчет изменений в совокупном доходе домохозяйства в связи с отменой льгот по оплате жилья и жилищно-коммунальных услуг и одновременным ростом тарифов по оплате ЖКУ.

Данный алгоритм основан на разработке экспертов НИСП, занимавшихся проблемой прогнозирования роста жилищных субсидий с началом интенсивного этапа реформы ЖКХ, в рамках исследовательского проекта по заказу РАО «ЕЭС России». <...>

В ходе расчета всех прогнозируемых величин мы будем исходить из следующего предположения: любой рост значения переменной в прогнозируемом периоде раскладывается, собственно, на сам рост, который происходит по причине изменения объективных параметров, таких как например, рост индекса потребительских цен (ИПЦ) и компенсационный рост. Компенсационный рост представляет собой изменение переменной, происходящее по причине изменения влияющих на нее других факторов, другими словами, нам придется учитывать мультипликативный характер роста некоторых рассматриваемых нами переменных.

В ходе исследования будут анализироваться изменения следующих переменных.

- Рост заработной платы = *рост ставок заработной платы* + *рост заработной платы по причине включения в нее жилищно-коммунальных субсидий*.

До конца 2004 г. рост заработной платы будет прогнозироваться исходя только из прогнозируемого Правительством роста ставок заработной платы. С 2005 г. будет включен механизм расчета компенсационного прироста заработной платы на одного работающего респондента.

- Рост пенсий = *рост пенсий, обусловленный ростом ставок отчисления в пенсионный фонд* (для упрощения модели возьмем прогнозируемый рост ЕСН) + *рост пенсий, обусловленный ростом заработной платы*.
- Рост нетрудовых доходов.

Для упрощения модели вычислим долю нетрудовых доходов домохозяйства в 2001 г. и будем считать, что она останется такой же вплоть до конца 2005 г. Изменение величины нетрудового дохода будем рассчитывать на основе изменения ИПЦ.

- Рост жилищно-коммунальных субсидий.
- Рост общего дохода домохозяйства. <...>

После выполнения всех указанных процедур мы получаем значение заработной платы и нетрудового дохода респондента, скорректированное на новую систему выплаты жилищно-коммунальной субсидии через заработную плату или пенсию. Значения интересующих нас переменных (заработная плата, нетрудовой доход и жилищно-коммунальная субсидия) отражают, до некоторой степени, уровень дохода респондентов в 2005 г. в ценах 2001 г., с учетом начала интенсивного этапа реформы ЖКХ.

§17. Модель стандартной тобит-регрессии

Значения, которые принимает зависимая переменная, могут иметь интервальную природу, но варьировать в определенных рамках, т.е. быть ограниченными, цензурированными (censored data, truncated data) [34, p. 197]. В нашем случае значение часов работы, т.е. зависимой переменной, в уравнении предложения труда носит именно такой характер. Если говорить о часах работы в день, то границами являются значения 0 и 24, в неделю – 0 и 168. Значение 0 вполне реально, поскольку существует часть экономически активного населения, которая по тем или иным причинам не работают и их часы работы соответственно равны нулю.

Если бы мы использовали стандартную модель множественного регрессионного анализа, то по причине наличия безработных, имеющих рабочее время, равное нулю, или имеющих только временные подработки и соответственно небольшое время занятости в неделю, линия истинной регрессионной зависимости была бы смещена. По той же причине коэффициенты регрессионного уравнения, полученного с использованием стандартной модели множественной регрессии, не позволили бы нам дать адекватную оценку влияния заработной платы и нетрудовых доходов на уровень индивидуального предложения труда. Таким образом, для анализа индивидуального предложения труда необходимо применить вариант регрессионной модели, учитывающей как цензурированность данных, так и наличие обособленной группы респондентов, отличных от общей совокупности по количеству часов работы в неделю.

Соответственно для анализа предложения труда была выбрана стандартная модель тобит-регрессии (tobit regression). <...>

Стандартная тобит-модель регрессионной зависимости выглядит следующим образом:

$$y_i^* = \alpha + \beta_i x_i + \varepsilon_i, \quad i = 1, 2, \dots, N,$$

$$y_i = y_i^* \text{ для } y_i^* > a,$$

$$Y = c \text{ для } y_i^* \leq a, \{a, c\} \in R.$$

<...>

17.4. Анализ коэффициентов тобит-регрессии

Что касается эффекта воздействия переменной x_{ik} на значение y_i в модели тобит-регрессии, то он (эффект) носит мультипликативный характер. Во-первых, коэффициент β_i показывает вероятность ненулевого значения y_i , во-вторых, β_i демонстрирует вклад x_i в значение y_i . Причем в тобит-регрессии оба этих эффекта однонаправлены [34, p. 200].

Параметр $\frac{b_i}{SE}$, получаемый из уравнения тобит-регрессии, может быть интерпретирован как вклад величины x_i в вероятность ненулевого исхода [Ibid, p. 199].

Дисперсия коэффициента β_i позволяет получить статистику для проверки его значимости $t = \frac{b_i}{SE}$, которая имеет распределение Стьюдента. Если абсолютное значение t -статистики больше 1,96, то коэффициент с 95%-й вероятностью получен неслучайно, если больше 2,576, то коэффициент получен с 99%-й вероятностью неслучайно.

Также для изучения значимости коэффициентов тобит-регрессионного уравнения имеет смысл оценивать вероятность случайного получения значения t -статистики, больше по абсолютной величине, чем выборочно при нулевом регрессионном коэффициенте β_i .

17.5. Качество модели, построенной методом тобит-регрессии

В модели тобит-регрессии используется метод максимального правдоподобия, предложенный Р. Фишером в 1922 г. Метод основан на исследовании вероятности получения выборки ненаблюдаемых результатов (x_1, x_2, \dots, x_n) . Эта вероятность равна $f(x_1, L) f(x_2, L) \dots f(x_n, L) dx_1 dx_2 \dots dx_n$, где параметр L (Likelihood), называется функцией правдоподобия.

Существует также оценка качества модели, называемая псевдо- R^2 ($\text{pseudo-}r^2 = 1 - \frac{L_1}{L_0}$), где L_0

и L_1 – константы, выражающие логарифм вероятности максимального правдоподобия описания реальной ситуации независимыми переменными. L_0 – оценка для случая введения в регрессионное уравнение только одной «переменной» – константы, L_1 – оценка для случая построения регрессионного уравнения с использованием всех рассматриваемых независимых переменных. Поскольку в нашем случае очевидно, что $L_1 > L_0$, становится непонятным, каково критическое значение псевдо- R^2 , после которого уже можно считать нашу модель качественно описывающей реальную ситуацию, так как чем больше значение псевдо- R^2 , тем меньше отношение $\frac{L_1}{L_0}$, а следовательно, это означает меньшую силу наших независимых

переменных. Для решения подобной проблемы W. Sribney [Sribney W. Why is the pseudo- R^2 for tobit negative or greater than one? Stata Corporation, 1997] предлагает приводить значение χ^2 , которое будет одновременно являться удвоенной разницей L_1 и L_0 ($2(L_1 - L_0)$). <...>

Глава VI. Основные результаты

§21. Масштабы распространения и глубина бедности в России

<...> Всего по данным РМЭЗ за 2001 г. доля бедных в общей совокупности респондентов составляет 30,4% (индивидуальный вопросник) или же 31,5% бедных домохозяйств (семейный вопросник). Здесь мы можем наблюдать небольшое расхождение с официальными данными Госкомстата РФ, который оценивал в 2001 г. долю бедных среди всего населения России в 34,6%. <...> В нашем исследовании при расчете показателя душевых доходов была использована более жесткая шкала эквивалентных доходов разработчиков РМЭЗ. Скорее всего, наиболее точное значение количества бедных в России находится где-то между оценками масштабов распространения бедности по данным РМЭЗ и по данным Госкомстата РФ, однако, как уже не раз отмечалось, даже самое точное определение количества бедных не дает полной картины социально-экономического положения данной категории населения. Для более точного описания положения бедных был рассчитан индекс Фостера – Гриира – Торбека⁷, <...> При относительно равной доли недостающего дохода показатель глубины бедности, придавая больший вес значениям наиболее низких доходов, показывает остроту или глубину бедности. Данные о распределении бедных из 16 социально-демографических групп относительно индекса FGT представлены ниже.

⁷ Подробнее см. §11, §14.

Таблица 2. Индекс FGT

Социально-демографические группы	Недостающий доход (% от прожиточного минимума)	Глубина, острота бедности
1. Одинокие пенсионеры	22,98	7,20
2. Одинокие непенсионеры	17,84	10,92
3. Супруги-пенсионеры	9,41	3,13
4. Супруги-пенсионеры с другими родственниками	7,1	1,94
5. Супруги-непенсионеры	45,67	24,30
6. Супруги-непенсионеры с другими родственниками	19,34	13,44
7. Супруги с 1–2 детьми (возраст до 18 лет)	84,35	63,99
8. Супруги с 1–2 детьми (возраст до 18 лет) и другими родственниками	73,78	52,12
9. Супруги с 3 и более детьми (возраст до 18 лет)	45,65	19,15
10. Супруги с 3 и более детьми (возраст до 18 лет) и другими родственниками	22,01	10,74
11. Одинокий родитель с детьми	72,31	43,49
12. Одинокий родитель с детьми и другими родственниками	37,68	21,08
13. Супруги (пенсионер и непенсионер)	11,43	4,71
14. Супруги (хотя бы один пенсионер) с взрослыми детьми (18+)	16,91	8,20
15. Одинокий родитель с взрослыми детьми (18+)	46,43	21,61
16. Другое	31,25	15,31

<...> Группы 7 и 8 самые многочисленные среди бедных домохозяйств (26,14 и 13,03% соответственно), в домохозяйствах такого типа проживает более половины всех бедных респондентов (51,18%) и более половины всех детей (54,07%). Таким образом, можно сразу выделить категорию населения, на которую адресная социальная помощь должна быть направлена в первую очередь.

Возможные объяснения такого положения дел могут заключаться в двух предположениях. Во-первых, респонденты данных социально-демографических групп могут быть безработными, т.е. весь доход семьи состоит из пособия по безработице и других социальных трансфертов. Во-вторых, если респонденты все-таки имеют работу (хотя бы мужчины, так как в домохозяйствах данных двух групп проживают 68% всех бедных детей в возрасте до трех лет и женщины соответственно находятся в декретном отпуске), то проблема может заключаться в низкой заработной плате или задержках ее выплаты. Данные, приведенные в табл. 3, показывают, что в 7-й, 8-й и 11-й социально-демографических

группах доля занятых бедных среди трудоспособных в группе находится на уровне выше среднего (средняя доля занятых бедных среди трудоспособных в соответствующих социально-демографических группах составляет 36,12%). Если же учитывать только респондентов, непосредственно работающих на момент проведения исследования, то разница между трудоспособными и занятыми в этих группах будет еще меньше (15–20% безработных).

Следовательно, мы можем сделать вывод, что для респондентов данных групп основным фактором, приводящим к высокому значению показателя остроты бедности, является низкий уровень заработной платы или задержки ее выплаты. Поскольку в настоящем исследовании использовалась контрактная заработная плата как оценка ставки заработной платы респондента в день, то мы можем адекватно оценить средний уровень заработной платы для респондентов рассматриваемых нами 16 социально-демографических групп. Как оказалось, даже несмотря на то, что домохозяйства именно 7-й, 8-й и 11-й групп получают 63% всех выплачиваемых государством бедным жилищно-коммунальных субсидий (ЖКС), что в среднем для домохозяйства означает около 25–30% прибавки к совокупному доходу, заработная плата респондентов, проживающих в домохозяйствах 7-го, 8-го и 11-го типа, находится на довольно низком уровне. При среднем значении месячной контрактной заработной платы на одного бедного в размере 1285,11 руб. (прожиточный минимум трудоспособного гражданина в среднем по РФ в 2001 г. составил 1711 руб.) заработная плата респондентов интересующих нас групп составила в среднем 1021,62 руб. при среднем времени задержки выплаты заработной платы в 1,76 месяца.

Что касается группы 9, то стоит отметить, что несмотря на, казалось бы, большую демографическую нагрузку домохозяйств данной социально-демографической группы, связанную с большим количеством детей, сравнительно небольшая глубина бедности объясняется следующими факторами. Удельный вес таких домохозяйств в общем количестве бедных домохозяйств невелик (1,61%); 90% таких домохозяйств – жители сел, получающих сравнительно одинаковую (вне зависимости от региона) среднюю заработную плату в размере 1070,38 руб.

Таким образом, напрашиваются несколько выводов, которые мы рассмотрим в следующем разделе, посвященном проверке выдвинутых гипотез относительно масштабов распространения и глубины бедности в России.

Таблица 3. Распределение бедных по данным РМЭЗ за 2001 г.

Социально-демографические группы	Доля крайне бедных	Занятые или находящиеся в оплачиваемом, декретном отпуске	Трудоспособные	Доля получателей жилищно-коммунальной субсидии
<i>Итого, %</i>	23	40,67	89,03	17
1. Одинокие пенсионеры	5,19	0,74	8,15	1,92
2. Одинокие непенсионеры	27,42	64,52	98,39	2,88
3. Супруги-пенсионеры	3,13	11,56	3,25	0,32
4. Супруги-пенсионеры с другими родственниками	2,27	15,91	61,64	0,48
5. Супруги-непенсионеры	29,53	67,79	96,64	7,03
6. Супруги-непенсионеры с другими родственниками	31,58	84,66	95,14	8,27
7. Супруги с 1–2 детьми (возраст до 18 лет)	26,11	56,11	79,30	34,19
8. Супруги с 1–2 детьми (возраст до 18 лет) и другими родственниками	19,19	51,08	83,24	16,61
9. Супруги с 3 и более детьми (возраст до 18 лет)	36,13	26,05	100,00	0,80
10. Супруги с 3 и более детьми (возраст до 18 лет) и другими родственниками	20,48	21,69	96,39	1,92
11. Одинокий родитель с детьми	22,58	43,87	77,18	12,06
12. Одинокий родитель с детьми и другими родственниками	20,93	34,11	90,31	3,79
13. Супруги (пенсионер и непенсионер)	20,93	41,86	81,40	0,64
14. Супруги (хотя бы один пенсионер) с взрослыми детьми (18+)	32,73	50,91	87,64	1,28
15. Одинокий родитель с взрослыми детьми (18+)	18,86	5,14	74,86	5,43
16. Другое	23,28	31,90	72,41	2,40
<i>Итого респондентов</i>	847	1498	3279	626

21.1. Проверка гипотез

1. *Наибольшая глубина и острота бедности наблюдаются в домохозяйствах, состоящих из супружеской пары с детьми до трех лет, а также в домохозяйствах, где одинокий родитель содержит одного или нескольких детей.*

Данная гипотеза полностью подтвердилась. Данные проведенного выше анализа убедительно показывают, что именно в семьях, в которых есть дети, наблюдается наибольшая глубина бедности. В самом тяжелом положении оказались семьи, состоящих из: супружеской пары и детей; супружеской пары, их детей и других родственников; одинокого родителя и детей. Причина, по которой самая многочисленная группа бедных демонстрирует самый высокий показатель глубины бедности, кроется, скорее всего, в рынке труда.

Во-первых, как было отмечено выше, наиболее остро стоит вопрос с низким уровнем заработной платы *и* (а не *или*) ее задержками. Даже наличие в домохозяйстве других родственников не меняет картину глубины бедности. Дело в том, что зачастую в категории других родственников для рассматриваемых нами домохозяйств находятся престарелые неработающие родители супругов. Таким образом, рост демографической нагрузки домохозяйства не покрывается ростом источников дохода, поскольку, как уже не раз отмечалось, средний уровень пенсии далек от прожиточного минимума. Забегая вперед, необходимо отметить, что для домохозяйств, состоящих из супругов (преимущественно работающего мужчины и неработающей женщины), их детей и других родственников (преимущественно незанятых пенсионеров) очень велика доля расходов на медицину в общем объеме расходов домохозяйства. То есть для таких семей совместно проживающие родственники скорее дополнительный фактор бедности, чем фактор ее преодоления.

Во-вторых, мы можем говорить о дискриминационной системе функционирования рынка труда относительно бедных женщин, ищущих работу. Среди этой категории респондентов были выделены те, кто год назад вышел из декретного отпуска. Было выявлено, что 43% женщин, имеющих маленького ребенка, но вышедших год назад из декретного отпуска, являются безработными. Также, несмотря на то, что 9,7% бедных занимались на профессионально-технических курсах (из них 35% закончили более одних профтехкурсов), т.е. старались привести свою квалификацию в соответствие с требуемой структурой рынка труда, у них не было значимого повышения заработной платы, не связанного с ростом инфляции, за последние 12 месяцев. Таким образом, наши данные дают некоторые основания говорить о сегментированности рынка труда в отношении бедных, что является еще одним фактором, усугубляющим бедность.

2. *Наименьшая глубина и острота бедности наблюдаются в больших по составу семьях, имеющих работающих супругов, а также в семьях, состоящих из работающих супругов-пенсионеров.*

Данная гипотеза подтвердилась лишь частично. Что касается супругов пенсионеров, то в этой группе действительно наблюдается самый низкий показатель бедности. Если мы выделим категорию работающих супругов пенсионеров, то увидим, что выплачиваемая им пенсия, а также заработная плата является фактором преодоления бедности, поскольку приближает доходы такой категории респондентов к прожиточному минимуму. Стоит отметить, что 87,5% респондентов индивидуального вопросника РМЭЗ за 2001 г. из категории работающих пенсионеров получают доход выше величины прожиточного минимума, что еще раз подтверждает, что из всех бедных домохозяйств наиболее благополучно обстоит дело в семьях работающих пенсионеров.

Однако данная гипотеза была основана также на том предположении, что чем больше источников дохода имеет домохозяйство, тем ближе к уровню прожиточного минимума находится значение среднедушевого дохода ее членов. Как было отмечено выше в случае, если другими родственниками являются неработающие пенсионеры, чья пенсия ниже

прожиточного минимума (ср. одинокие пенсионеры), то такое предположение неверно. Именно такую картину мы можем наблюдать в семьях работающих супругов-непенсионеров, с которыми проживают другие родственники. Более 70% (71,43%) таких домохозяйств состоят из супругов и их родителей – неработающих пенсионеров. Мы можем сделать еще один вывод. В условиях, когда средняя пенсия, детское пособие, пособие по безработице ниже прожиточного минимума, бедность из разряда статических явлений переходит в разряд динамических, т.е. воспроизводит сама себя.

§22. Модель индивидуального предложения труда бедных в России

В данном параграфе рассматриваются основные результаты построения функции индивидуального предложения труда бедных России по данным РМЭЗ на конец 2001 г. Поскольку целью настоящего исследования является анализ влияния реформирования отрасли жилищно-коммунального хозяйства на трудовое и потребительское поведение бедных России, мы не будем останавливаться на детальном изучении построенной функции. Рассмотрим лишь несколько ключевых моментов исходя из выдвинутых гипотез и рассмотренных нами в разделе описания теоретической модели наиболее интересных тенденций.

22.1. Прогноз заработной платы

Для начала поговорим о прогнозе заработной платы для незанятых респондентов, у которых на момент проведения опроса заработная плата была нулевой⁸.

После проведения регрессионного анализа уравнение заработной платы Минцера для рассматриваемых нами респондентов приняло следующий вид⁹:

$$\ln(W) = 4,88 + 0,88age - 0,8age^2 + 0,14yeduc + 0,07marstat + \varepsilon,$$

(16,26)	(4,84)	(-4,37)	(5,41)	(2,25)
---------	--------	---------	--------	--------

$$R^2 = 0,201.$$

Данные о распределении остатков зависимой переменной, показывающие, что, используя методологические подходы, описанные в §17, нам удалось решить проблему нормальности остатков, гетероскедастичности и робастности оценок, приведены на графике 3.1 – 3.2 Приложения 3¹⁰.

После предсказания заработной платы на основе данного уравнения для соответствующих переменных в категории бедных с заработной платой, равной нулю, были получены средние значения логарифма заработной платы и логарифма нетрудового дохода для каждого трудоспособного респондента, принадлежащего к той или иной социально-демографической группе. Нетрудно заметить, что именно в домохозяйствах, где проживает супружеская пара с детьми, наименьшее значение показателя средней заработной платы. Также в этих группах

⁸ В §12 и 15 были рассмотрены методологические подходы, применяемые при построении данного прогноза.

⁹ В скобках дано значение *t*-статистики.

¹⁰ Дальнейшая проверка остатков регрессионных уравнений на соответствие требованиям нормальности распределения и гомоскедастичности будет вестись методом, описанным в §17, соответственно нет необходимости для приведения графического изображения распределения остатков для каждой регрессии.

(супруги с 1–2 детьми, супруги с 3 детьми, одинокий родитель с детьми) наблюдается наименьший показатель нетрудового дохода, это также подтверждает нашу гипотезу о том, что количество источников дохода для домохозяйства является значимым фактором уменьшения/увеличения глубины бедности.

22.2. Зависимая переменная

Перед тем как перейти к анализу функции индивидуального предложения труда, рассмотрим распределение часов работы трудоспособных бедных на основной работе в день. Данные еще раз демонстрируют тот факт, что специфика положения бедных в России состоит в том, что, по крайней мере, половина (48,28% на момент проведения опроса РМЭЗ за 2001 г.) трудоспособных бедных имеют работу, причем постоянную. Многие работающие бедные заняты в среднем более чем 8 часов в день (18,9%), практически все трудоспособные женщины работают или подрабатывают, даже находясь в декретном отпуске (93,94%). Такая же картина наблюдается среди бедных, которые находятся в оплачиваемом или неоплачиваемом отпуске. Абсолютно все из них заняты.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что современная структура рынка труда, его сегментированность не предоставляет возможности тем бедным, которые занимают активную позицию на рынке труда, преодолеть черту бедности. Но у бедных, тем более у наиболее уязвимых групп, имеющих высокий показатель остроты бедности, т.е. у семей с детьми нет другого выхода, кроме как работать и стараться увеличить свой доход. Соответственно, что касается идеи регулирования выплат жилищно-коммунальных субсидий через заработную плату, то такой механизм в отношении работающих бедных будет, скорее всего, эффективен, учитывая их занятость в основном на предприятиях госсектора (62,7% работающих бедных). Также нельзя забывать, что, привязывая механизм выплаты дополнительного нетрудового дохода в виде жилищно-коммунальной субсидии к заработной плате, Правительство, тем самым, будет стимулировать часть безработных бедных поменять свой статус занятости, а это может уменьшить долю бедных в целом.

22.3. Функция индивидуального предложения труда

Индивидуальная функция предложения труда бедных России, построенная методом тобит-регрессии для данных РМЭЗ за 2001 г., выглядит следующим образом¹¹:

$$\ln\{H^w\} = -1,825 + 1,602W - 0,593V + \\ + \{-12,115s_1 - 4,755s_2 - 6,957s_3 - 3,272s_4 + 6,088s_7 - 0,825s_{10} - 0,882s_{11}\} + \\ + 4,074(wstatus) + 4,050r_1 + 0,548(gorod) - 0,528female - \\ - 0,168(subszkh) + \varepsilon,$$

- напомним, что переменные $\{s_i\}$ здесь и в дальнейшем соответствуют номерам 16 социально-демографических групп¹²;
- *wstatus* – занятость на государственном предприятии;
- *gorod* – респондент проживает в областном центре или городе;
- *female* – бедная трудоспособная женщина;

¹¹ Данные о стандартных ошибках и коэффициентах независимых переменных, не достигших необходимого уровня значимости в 5%.

¹² Подробнее см. §14.

- *subszkh* – размер жилищно-коммунальной субсидии в 2001 г.

В данном регрессионном уравнении приводятся данные о коэффициентах, которые изначально вводились под функцию натурального логарифма, а затем взвешивались на величину стандартного отклонения для каждого наблюдения. Соответственно, учитывая специфику интерпретации коэффициентов тобит-регрессионного уравнения, рассмотренную в §17, мы не будем рассматривать данные коэффициенты как точную количественную оценку вклада, выраженного в реальных величинах, каждого из рассматриваемых факторов в общее изменение зависимой переменной. Коэффициенты при переменных заработной платы и нетрудового дохода являются коэффициентами эластичности функции индивидуального предложения труда бедных по заработной плате и нетрудовому доходу. Аналогично мы будем рассматривать и коэффициент при переменной «жилищно-коммунальная субсидия».

Сразу стоит отметить, что в очередной раз оправдало себя деление бедных домохозяйств на разные социально-демографические типы. Нетрудно заметить, что категория «супруги с 1–2 детьми» сильно отличается от остальных социально-демографических типов по степени влияния на количество часов занятости.

Также довольно интересным представляется значение константы данного регрессионного уравнения¹³. Предполагая линейную зависимость количества часов работы и заработной платы/нетрудового дохода в интервале $H^w \in [0;1]$, мы можем утверждать, что при прочих равных нулю независимых переменных, бедные начнут работать при ставке заработной платы, в среднем равной 783,74 руб., и нетрудовом доходе на человека, в среднем равным 311,08 руб.

Здесь мы можем сразу перейти к проверке выдвинутых гипотез относительно функции индивидуального предложения труда бедных по данным РМЭЗ за 2001 г.

22.4. Проверка гипотез

3. *Функция индивидуального предложения труда бедных по данным РМЭЗ за 2001 г. демонстрирует преобладание эффекта замещения над эффектом дохода.*

Приведенное выше регрессионное уравнение наглядно подтверждает эту гипотезу. Нетрудовой доход, конечно, оказывает влияние на значение функции индивидуального предложения труда, однако, оно не такое большое, как влияние ставки заработной платы. Важен даже не размер коэффициентов эластичности функции индивидуального предложения труда по заработной плате и нетрудовому доходу, а их отношение между собой, равное приблизительно 2,7. Таким образом, мы можем, до некоторой степени, оценить важность заработной платы и нетрудового дохода для бедного при принятии решения об увеличении/уменьшении количества времени, отводимого на занятость.

Видимо, особое значение ставка заработной платы принимает для супругов с 1–2 детьми. Построенная нами регрессионная модель подтверждает выдвинутые нами раньше предположения об особой ситуации в бедных семьях, в которых есть дети. Даже учитывая тот факт, что матери, как и отцы, заняты, т.е. семья имеет более одного источника дохода, в переводе на эквивалентные душевые доходы такие семьи все равно оказываются за чертой бедности. Несмотря на это данная демографическая группа демонстрирует очень высокую склонность к увеличению количества трудового времени. Эти данные хорошо согласуются с нашими выводами относительно глубины бедности для данного типа семей, т.е. увеличение

¹³ В данном конкретном случае значение коэффициентов тобит-регрессии при заработной плате и нетрудовом доходе, а также значение константы уравнения будут переведены в соответствующие денежные выражения в ценах 2001 г. Учитывая сложность и громоздкость подобных расчетов, в дальнейшем будем рассматривать только относительные изменения коэффициентов регрессионных уравнений.

количества часов занятости рассматривается респондентами как необходимый фактор поддержания своего существования. Такие выводы еще раз обращают наше внимание на проблему невозможности преодоления черты прожиточного минимума работающими бедными. В этой связи обращает на себя внимание отрицательный коэффициент в регрессионном уравнении для категории бедных трудоспособных женщин. То, что они, по сравнению с бедными трудоспособными мужчинами, скорее сократят свое трудовое время, для домохозяйства, состоящего из супругов и детей, означает большую глубину бедности по сравнению с домохозяйствами других социально-демографических типов.

Необходимо отметить еще несколько важных выводов, которые можно сделать, исходя из анализа полученного тобит-регрессионного уравнения.

- Занятость на государственных предприятиях приводит к тому, что бедные, по сравнению с их коллегами, занятыми на коммерческих предприятиях, заинтересованы в увеличении своего рабочего времени.

Учитывая рассмотренные в гл. III особенности социально-экономического положения бедных России, можно сделать вывод, что бедные не будут увольняться с этих предприятий, даже не получая заработную плату несколько месяцев. Возможным выходом для респондентов являются либо подработки в рабочее время, либо множественная занятость.

- Бедные, проживающие в городах (особенно в Москве и Санкт-Петербурге), в большей степени заинтересованы в увеличении своего рабочего времени.

Несмотря на то, что прожиточные минимумы для определения масштабов бедности в России брались исходя из региональной статистики, Москва и Санкт-Петербург слишком сильно отличаются по уровню жизни от других регионов.

- Жилищно-коммунальная субсидия – значимый фактор категории нетрудовых доходов для бедных респондентов.

В свете рассматриваемой нами проблемы влияния жилищно-коммунальной реформы на социально-экономическое положение бедных данный фактор является подтверждением необходимости отдельного анализа его влияния на трудовое поведение бедных.

Обращает на себя внимание и тот факт, что только 21% бедных по данным РМЭЗ за 2001 г. получали жилищно-коммунальную субсидию, размер которой в ценах 2001 г. равнялся 25,5% всех выплаченных государством населению субсидий по оплате квартиры и жилищно-коммунальных услуг в 2001 г. Данный факт говорит о том, что льготы и субсидии в России, по крайней мере, до 2005 г. в наименьшей степени доступны для беднейших слоев населения. То есть данный результат подтверждает неэффективность социальной политики с точки зрения регулирования социально-экономического положения бедных.

§23. Функция потребления и функция сбережения бедных России

Для выполнения задачи построения функции потребления для бедного населения РФ по данным РМЭЗ на конец 2001 г. было построено четыре модели по данным семейного вопросника РМЭЗ за 2001 г.

Модель функции потребления состояла из трех тобит-регрессий, где зависимой переменной последовательно выступали расходы домохозяйства на товары длительного пользования, расходы на товары повседневного спроса и расходы на медицинские услуги, товары. Аналогичным образом строилась модель сберегательного поведения бедных, где зависимой переменной выступал поток сбережений (увеличение или уменьшение стоимости сбережений в течение отчетного периода). В данном случае модель тобит-регрессии

позволяла учесть берегательное поведение как домохозяйств-берегателей, так и неберегателей¹⁴.

Сами регрессионные уравнения приняли следующий вид:

$$\text{Товары повседневного спроса} = -1,825 + 1,602(\text{dohod}) + 4,05r_7 + 0,548r_8 +$$

$$+ \{0,593s_1 - 2,115s_2 - 4,755s_3 - 6,957s_4 - 0,825s_{11} - 0,882s_{12} - 0,479s_{13} -$$

$$- 1,034s_{14} - 0,534s_{15} + 0,521s_9 + 6,088s_8 + 3,272s_5\} +$$

$$\{-0,528(\text{gorod}) - 0,168(\text{subszkh})\} + \varepsilon;$$

$$\text{Товары длительного пользования} = -21,226 + 0,933(\text{dohod}) +$$

$$+ \{-14,938s_1 - 5,783s_{10} + 3,757s_{14}\} + \varepsilon;$$

$$\text{Медицинские услуги и товары} = -7,026 + 1,154(\text{dohod}) - 1,206r_8 +$$

$$+ 0,69(\text{gorod}) + \{1,868s_4 - 0,406s_7 - 0,214s_8 - 0,718s_9 + 0,669s_{12}\} + \varepsilon;$$

$$\text{Сбережения} = 25,427 + 1,972(\text{dohod}) + \{-4,554s_9 - 5,014s_{10}\} + 0,567(\text{wnum}) +$$

$$+ 2,583r_1 + \varepsilon.$$

Напомним, что в качестве контрольной переменной из совокупности dummy-переменных, описывающих социально-демографический тип семьи, бралась семья, состоящая из супругов-непенсионеров с другими родственниками, характеризующаяся небольшим коэффициентом глубины бедности (13,44%) и наибольшей долей занятых бедных из числа трудоспособных (84,66% занятых, 95,14% трудоспособных). Не останавливаясь подробно на рассмотрении всех факторов, определяющих потребительское и берегательное поведение бедных, отметим лишь несколько основных моментов.

- Предельная склонность к потреблению в семьях пенсионеров, а также в семьях, состоящих из одиноких родителей и их детей, гораздо ниже, чем в домохозяйствах других типов.

Объяснение здесь можно найти очень простое. Возьмем домохозяйство с наименьшим показателем предельной склонности к потреблению по отношению к контрольной переменной (семья, состоящая из супругов-непенсионеров и других родственников) и домохозяйство, обладающее наибольшей склонностью к потреблению по отношению к контрольной переменной. Этими домохозяйствами будут супруги-пенсионеры с другими родственниками и супруги с 1–2 детьми и другими родственниками соответственно. Очевидно, что, имея в своем составе детей, домохозяйство будет стараться тратить дополнительные доходы на потребительские товары (лучшие одежда и питание для детей), тем более что наличие других родственников как фактора дополнительных источников дохода этому способствует.

- Отрицательная предельная склонность к потреблению для бедных домохозяйств, преимущественно состоящих из пенсионеров и одиноких родителей с детьми, соседствует с положительной значимой предельной склонностью к потреблению медицинских товаров и услуг.

Данный факт означает, что при получении дополнительного дохода (как трудового, так и нетрудового), домохозяйства, состоящие из пенсионеров и одиноких родителей с детьми более, чем домохозяйства других социально-демографических типов, будут заинтересованы в медицинских товарах и услугах. Можно добавить, что, как оказалось, именно в семьях, где одинокий родитель содержит детей, наблюдается 100% потребность в медицинских товарах

¹⁴ Подробнее см. §12 и 19.

и услугах, так как за последние несколько месяцев именно в сфере медицины данные домохозяйства оказались ограничены в плане потребления соответствующих товаров и услуг по причине нехватки средств.

- Положительная значимая склонность к потреблению товаров длительного пользования наблюдается у домохозяйств, состоящих из пенсионеров и их взрослых совершеннолетних детей, тогда как одинокие пенсионеры склонны продавать товары длительного пользования.

Данная категория домохозяйств обладает сравнительно небольшим коэффициентом глубины бедности (8,2%) и практически 100%-й занятостью среди трудоспособных непенсионеров (91%). Как уже не раз отмечалось, наличие в семье пенсионера, получающего пенсию ниже прожиточного минимума, является фактором, способствующим увеличению глубины бедности. Однако для домохозяйств, в составе которых проживают пенсионеры, характерен более низкий объем потребления товаров и услуг в целом, по сравнению с домохозяйствами, состоящими из непенсионеров.

- Среди домохозяйств, в составе которых есть дети, наблюдается стратегия сбережения «на черный день».

Как видно из табл. 2.7, бедные домохозяйства, имеющие в своем составе только супругов и более трех детей, скорее всего, будут отказываться от покупок товаров длительного пользования, а также предпочтут тратить сбережения с целью поддержания необходимого уровня потребления. Домохозяйства же подобного типа, имеющие в своем составе еще и других родственников, демонстрируют высокую склонность к сбережению. Возможный мотив сбережения на «черный день» подтверждается еще и тем фактом, что мы наблюдаем положительную зависимость склонности к сбережению и числа занятых членов домохозяйства. Кроме того, проживание в самом дорогом регионе России – Москва и Санкт-Петербург – способствует откладыванию средств на «черный день». Одной из причин такого поведения может быть факт того, что в среднем для всех бедных домохозяйств, проживающих в городах, наблюдается положительная склонность к потреблению медицинских товаров и услуг при одновременной ограниченности возможностей их потребления.

Дальнейший анализ функций потребления и сбережения, а также проверку соответствующих гипотез проведем после расчета изменений в совокупном доходе бедных домохозяйств России при условии осуществления планируемых изменений в структуре оплаты жилья и жилищно-коммунальных услуг населением РФ.

§24. Расчет изменений в совокупном доходе бедных домохозяйств России с началом реформы отрасли ЖКХ

<...> Среднее значение затрат бедных домохозяйств в 2005 г., по сравнению с концом 2001 – началом 2002 гг., вырастет более, чем в три раза. Соответственно было полезным рассмотреть, как будет изменяться доход домохозяйств в виде жилищно-коммунальных субсидий. Наибольшую прибавку в заработной плате в виде ЖК субсидии получают домохозяйства 6-го, 8-го и 7-го (супруги с 1–2 детьми) типов, тогда как значение компенсационного роста для самого большого по количеству членов типа домохозяйств (10-й тип) будет находиться на уровне чуть выше среднего. Возможно, такое несоответствие в затратах и компенсации для семей 10-го типа вызвано их относительно небольшой долей в общем количестве домохозяйств всех типов (менее 1%) и преобладанием домохозяйств 7-го типа (26,14%). Для элиминирования фактора влияния размера домохозяйства и его доли в общей совокупности домохозяйств был произведен расчет прогноза среднего значения жилищно-коммунальной субсидии на одного трудоспособного бедного. Исходя из полученных данных, мы можем сделать вывод, что именно домохозяйства 6-го, 8-го и 10-го типов, понесшие наибольшие затраты в ходе реформы ЖКХ получают наибольшее возмещение в виде ЖК субсидий через заработную плату в расчете на одного трудоспособного бедного. <...>

Что касается домохозяйств, которые в наименьшей степени затронут расходы на реформу отрасли ЖКХ, то это в основном домохозяйства, состоящие из одиноких пенсионеров (1-й тип) одиноких непенсионеров (2-й тип). Также небольшие затраты понесут семьи, состоящие из супругов пенсионеров (3-й тип), тем более что для домохозяйств этого типа, а также 4-й (супруги-пенсионеры с другими родственниками) наблюдается наибольший общий и компенсационный рост пенсий.

Рис. 2



Как показывают приведенные выше результаты, не для всех социально-демографических типов домохозяйств реформа принесла доход в виде жилищно-коммунальных субсидий. Если бы реформа состоялась в том виде, в котором она планируется сейчас, то в 2005 г. в среднем бедные домохозяйства из каждых 100 руб., отданных в виде уплаты за услуги ЖКХ по новым тарифам, получили бы в виде жилищно-коммунальных субсидий 99 руб. 06 коп. Доля компенсационного прироста в виде выплат ЖК субсидий составила бы в среднем 23,5% от совокупного дохода бедного домохозяйства (в 2001 г. – 10,45%).

Основной причиной, по которой жилищно-коммунальная субсидия может быть больше или меньше расходов бедных домохозяйств на оплату жилищно-коммунальных услуг при

условии полной оплаты государством затрат домохозяйства, может быть следующий фактор. Расчет уровня в 22% от совокупного дохода домохозяйств производится на основе данных о совокупном доходе домохозяйств, тогда как размер компенсации бедным через заработную плату рассчитывается на основе социальных норм жилплощади на одного человека. Соответственно в случае бедных наибольшую выгоду реформа может принести тем домохозяйствам, в составе которых большое число работников.

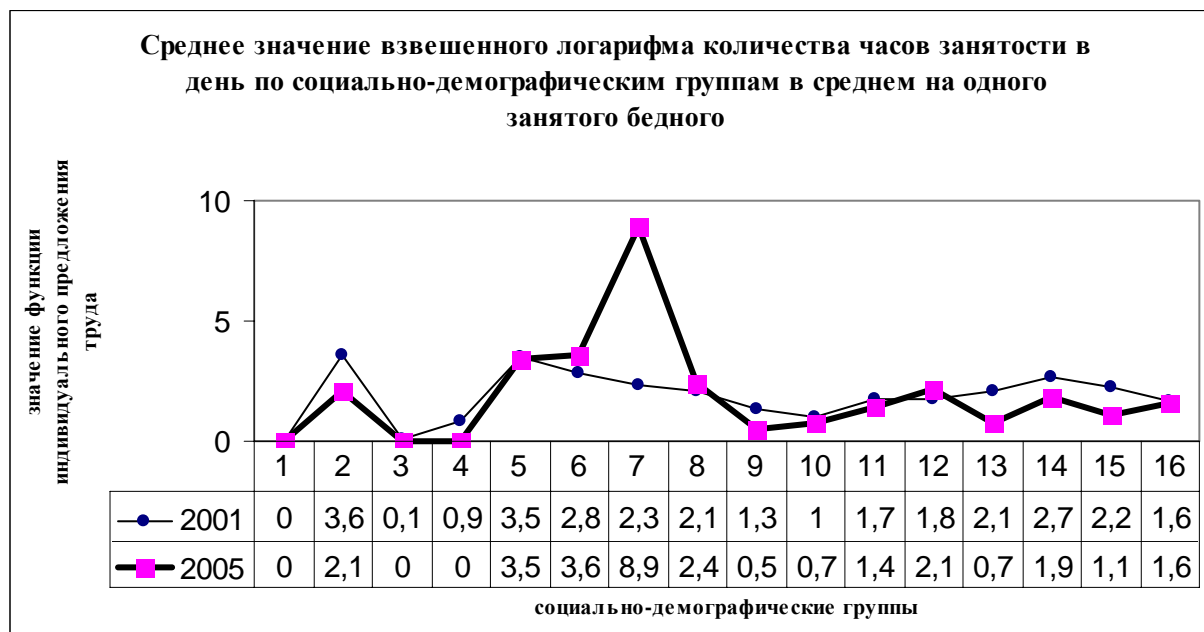
Исходя из полученных данных можно утверждать, что реформа в том виде, в котором она задумывалась, для одиноких пенсионеров, одиноких родителей с детьми, супругов с 3 и более детьми, а также для одиноких непенсионеров и супругов-непенсионеров обернется новыми расходами. Данные типы домохозяйств потеряют в среднем от 64 до 80 руб. из каждых 100, которые они заплатят в ходе реформы ЖКХ. Одновременно с этим есть домохозяйства, которые выиграют от новой системы выплаты ЖК субсидии. Наиболее значимую прибыль получают, в первую очередь, супруги-пенсионеры, проживающие совместно с другими родственниками, а также супружеские пары, в составе которых есть пенсионер, желательно работающий. Прибыль таких домохозяйств в денежном выражении составит в среднем от 35 до 38,5 руб. с каждых 100 руб., которые домохозяйства сначала заплатят, а потом получают обратно с доплатой в виде жилищно-коммунальной субсидий.

Расчет изменений в совокупном доходе бедных домохозяйств России с началом реформы отрасли ЖКХ является лишь необходимым этапом на пути построения нового значения функций индивидуального предложения труда и потребления/сбережения.

§25. Экстраполяция данных прогноза на функцию индивидуального предложения труда бедных

В §12 были рассмотрены основания «замораживания» коэффициентов регрессионного уравнения функции индивидуального предложения труда на уровне 2001 г. Теперь мы имеем возможность ввести в качестве независимых переменных пересчитанную контрактную заработную плату и измененный нетрудовой доход респондента, тем самым мы получаем оценку изменения поведения бедных в сфере занятости с отменой льгот на оплату жилья и ЖКУ.

Данные, представленные на графике, говорят о том, что если реформа отрасли ЖКХ пойдет по тому пути, по которому она задумывалась, то дополнительные расходы домохозяйств вынудят семьи, состоящие из супругов и детей, увеличить свое рабочее время. Одновременно семьи пенсионеров получают достаточный размер компенсации, чтобы их нетрудовой доход в виде пенсий, ЖК субсидий и прочих социальных трансфертов превратил полезность времени, затрачиваемого на занятость, в ноль.



Перейдем к рассмотрению гипотез, что позволит нам полнее охарактеризовать картину с изменением значения функции предложения труда, а также уровня потребления/сбережения.

25.1. Проверка гипотез

4. В семьях с большим показателем глубины и остроты бедности влияние реформы ЖКХ на изменение значения функции индивидуального предложения труда будет большим, чем в семьях с небольшим показателем глубины и остроты бедности.

Анализ полученных результатов показывает, что в семьях 7-го социально-демографического типа (супруги с 1–2 детьми), где мы наблюдали наибольшее значение коэффициента глубины бедности (63,99%), время, отводимое на работу, будет увеличено, в среднем одним трудоспособным бедным практически в 4 раза. В этом отношении наша гипотеза подтвердилась, однако стоит отметить, что реформа отрасли ЖКХ значительно изменит показатели значения функции индивидуального предложения труда практически для всех бедных домохозяйств. Даже небольшие изменения, отображенные на графике, означают значительное изменение в количестве предложения труда для трудоспособных бедных. Например, тот факт, что работающие пенсионеры, получив большие компенсационные выплаты, могут полностью прекратить участие в занятости (хотя изменение значение функции индивидуального предложения труда небольшое), является не менее важным фактом, чем то, что домохозяйства 7-го типа вынуждены будут так значительно увеличить количество часов занятости. Напомним, что наша модель функции индивидуального предложения труда объясняет изменение количества занятости более чем в половине социально-демографических типов домохозяйств.

Единственный тип домохозяйств, который сохранит уровень своей занятости – это семьи, состоящие из супругов-непенсионеров. Объяснение состоит в том, что именно на этот социально-демографический тип домохозяйств приходится 86% бедных, занятых в среднем от 12 до 20 часов в день, соответственно выводом здесь является то, что эти семьи, по крайней мере, не уменьшат количество предложения труда.

5. С началом интенсивного этапа реформы отрасли жилищно-коммунального хозяйства, то есть отменой существующих льгот по оплате жилья, жилищно-коммунальных услуг, одновременным увеличением тарифов на оплату ЖКУ и новой системой жилищно-коммунального субсидирования наибольшее увеличение совокупного дохода будет наблюдаться в семьях, состоящих из работающих пенсионеров и их родственников, а также в семьях работающих супругов-непенсионеров без детей.

Для проверки данной гипотезы относительно того, что социально-демографический тип семьи 4 или 5 означает больший, по сравнению с остальными типами домохозяйств, доход в виде жилищно-коммунальной субсидии, мы должны построить для спрогнозированных данных 2005 г. пропорцию следующего вида:

$$W/V \text{ соответствует } \beta_v/\beta_w.$$

Напомним, что абсолютное значение отношения β_v/β_w для 2001 г. равняется 0,372. Среднее значение отношения для всех типов бедных домохозяйств W/V в 2005 г. равняется 0,624. Как мы видим, значение пропорции изменилось, выросло более чем в 1,5 раза, т.е. значение вклада нетрудового дохода в значение функции индивидуального предложения труда стало больше в 1,67 раза.

Таблица 4. Отношение заработной платы и нетрудового дохода в среднем на одного занятого бедного по социально-демографическим типам домохозяйств в 2005 г.

Социально-демографический тип домохозяйства	W/V в 2005 г.
1. Одинокие пенсионеры	0,01
2. Одинокие непенсионеры	0,23
3. Супруги-пенсионеры	0,01
4. Супруги-пенсионеры с другими родственниками	0,01
5. Супруги-непенсионеры	0,71
6. Супруги-непенсионеры с другими родственниками	1,43
7. Супруги с 1–2 детьми (возраст до 18 лет)	4,18
8. Супруги с 1–2 детьми (возраст до 18 лет) и другими родственниками	0,89
9. Супруги с 3 и более детьми (возраст до 18 лет)	0,23
10. Супруги с 3 и более детьми (возраст до 18 лет) и другими родственниками	0,31
11. Одинокий родитель с детьми	0,25
12. Одинокий родитель с детьми и другими родственниками	0,52
13. Супруги (пенсионер и непенсионер)	0,29
14. Супруги (хотя бы один пенсионер) с взрослыми детьми (18+)	0,32
15. Одинокий родитель с взрослыми детьми (18+)	0,18
16. Другое	0,41

Что касается 4-го и 5-го типов домохозяйств, то мы видим, что, конечно же, для них пропорция в относительном выражении изменилась сильно, однако характер этого изменения различен, что дает нам повод в очередной раз сказать о необходимости учета разного социально-демографического состава малоимущих домохозяйств при назначении социальной помощи. Что касается гипотезы, то мы можем сказать, что она не подтвердилась, так как наибольшее изменение произошло в домохозяйствах 6-го и 7-го типов. Что касается роли жилищно-коммунальной субсидии в изменении дохода домохозяйств, то для семей 4-го типа реформа, скорее всего, принесет прибавку к совокупному доходу в среднем в размере 35 руб. на каждые 100 руб. Для семей 5-го социально-демографического типа, наоборот, реформа скажется на совокупном доходе отрицательно – в среднем такие семьи потеряют около 25 руб. из каждых 100 руб. Изменение отношения W/V в этих домохозяйствах в очередной раз указывает на то влияние, которое реформа ЖКХ может оказать на поведение домохозяйств данного социально-демографического типа в сфере занятости.

6. С началом интенсивного этапа реформы отрасли жилищно-коммунального хозяйства, то есть отменой существующих льгот по оплате жилья, жилищно-коммунальных услуг, одновременным увеличением тарифов на оплату ЖКУ и новой системой жилищно-коммунального субсидирования наименьшее увеличение совокупного дохода будет наблюдаться в семьях, состоящих из одиноких родителей с детьми.

Что касается домохозяйств, состоящих из одиноких родителей (11-й тип) и одиноких родителей с детьми и другими родственниками (12-й тип), то, как мы видим, и изменение отношения W/V , и роль жилищно-коммунальной субсидии для домохозяйств данного социально-демографического типа различаются. Как уже не раз отмечалось, в лучшем положении после проведения реформы ЖКХ окажутся домохозяйства, в которых проживает большее число людей. Приведенные выше данные (табл. 4 и рис. 2) для домохозяйств, состоящих из одиноких родителей, опровергают это предположение. Одинокий родитель с детьми получит в ходе реформы в среднем с каждых 100 руб. ЖК субсидии около 9,5 руб. прибыли, тогда как одинокий родитель с детьми и другими родственниками с каждых 100 отданных рублей в ходе реформы ЖКХ потеряет около 20 руб. Объяснением в данном случае может быть тот факт, что другие родственники, как это уже отмечалось, могут быть пенсионерами. В случае одиноких родителей с детьми в 12 случае из 13 мы видим именно такую картину. Несмотря на то, что наша гипотеза не подтвердилась, мы опять получаем чрезвычайно важный результат, показывающий, что даже среди бедных наблюдается высокая дифференциация доходов, которая во многом объясняется социально-демографическим типом домохозяйства и характером участия его членов на рынке труда.

7. Новая система жилищно-коммунального субсидирования так изменит соотношение нетрудовых доходов и заработной платы в семьях работающих супругов-пенсионеров, что эффект дохода функции индивидуального предложения труда будет играть большую роль в изменении значения функции индивидуального предложения труда.

Полученные результаты, которые были описаны выше, казалось бы, опровергают эту гипотезу. Однако факт того, что после начала интенсивного этапа реформы домохозяйства, состоящие из супругов-пенсионеров, потеряв около 30 руб. из каждых 100 руб., практически полностью прекратили участие в занятости (значение функции индивидуального предложения труда равно 0, а отношение W/V равно 0,01), ставит вопрос о необходимости более тщательного исследования семей работающих пенсионеров. Для таких домохозяйств

была построена отдельная тобит-регрессия. Данные приведены в табл. 2.14 приложения 2. Уравнение имеет вид¹⁵:

$$\ln\{H^w\} = -25,312 + 1,149W - 31,447V + 0,971(\text{gorod}) - 7,299(\text{subszkh}) + \varepsilon.$$

(6,12) (2,84) (7,23) (2,02) (3,11)

Преобладание эффекта дохода в этой функции очевидно. Также заметно явное увеличение роли жилищно-коммунальной субсидии как нетрудового дохода в совокупном доходе домохозяйства. Соответственно становится понятным, почему домохозяйства данного социально-демографического типа даже при повышении ставки заработной платы будут, скорее всего, предпочитать досуг занятости.

8. *В условиях изменения системы жилищно-коммунального субсидирования домохозяйства, состоящие из супругов-непensionеров с детьми, скорее будут тратить прибавку в совокупном доходе домохозяйства в виде жилищно-коммунальной субсидии, чем сберегать.*
9. *В условиях изменения системы жилищно-коммунального субсидирования домохозяйства, состоящие из супругов-пensionеров или из пенсионеров с другими родственниками, скорее будут сберегать прибавку в совокупном доходе домохозяйства в виде жилищно-коммунальной субсидии, чем тратить на потребление.*
10. *В условиях изменения системы жилищно-коммунального субсидирования домохозяйства, состоящие из одиноких родителей с детьми, скорее будут сберегать прибавку в совокупном доходе домохозяйства, чем тратить на потребление.*

Проверка трех перечисленных выше гипотез проводилась также путем построения отдельных тобит-регрессионных уравнений для некоторых социально-демографических типов домохозяйств и сравнения их с общим уравнением, описанным в §23. Напомним, что уравнения функций потребления и сбережения выглядят следующим образом.

$$\begin{aligned} \text{Товары повседневного спроса} = & -1,825 + 1,602(\text{dohod}) + 4,05r_7 + 0,548r_8 + \\ & + \{0,593s_1 - 2,115s_2 - 4,755s_3 - 6,957s_4 - 0,825s_{11} - 0,882s_{12} - 0,479s_{13} - \\ & - 1,034s_{14} - 0,534s_{15} + 0,521s_9 + 6,088s_8 + 3,272s_5\} + \\ & + \{-0,528(\text{gorod}) - 0,168(\text{subszkh})\} + \varepsilon; \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Товары длительного пользования} = & -21,226 + 0,933(\text{dohod}) + \\ & + \{-14,938s_1 - 5,783s_{10} + 3,757s_{14}\} + \varepsilon; \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Медицинские услуги и товары} = & -7,026 + 1,154(\text{dohod}) - 1,206r_8 + \\ & + 0,69(\text{gorod}) + \{1,868s_4 - 0,406s_7 - 0,214s_8 - 0,718s_9 + 0,669s_{12}\} + \varepsilon; \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Сбережения} = & 25,427 + 1,972(\text{dohod}) + \{-4,554s_9 - 5,014s_{10}\} + 0,567(\text{wnum}) + \\ & + 2,583r_1 + \varepsilon. \end{aligned}$$

Что касается *Гипотезы 8*, то она полностью подтвердилась лишь в отношении семей, состоящих из супругов, детей и других родственников. Построение отдельного тобит-уравнения для данного типа домохозяйств по данным РМЭЗ за 2001 г. с последующим экстраполированием на эту функцию значений измененного совокупного дохода показало, что значение функции потребления товаров повседневного спроса вырастет более чем в 1,5 раза. Данные приведены в табл. 2.15 приложения 2. Уравнение имеет вид¹⁶:

¹⁵ В скобках дано значение *t*-статистики.

¹⁶ В скобках дано значение *t*-статистики.

$$\text{Товары повседневного спроса}(s_8) = -4,82 + 3,62(\text{dohod}) + 1,27(\text{subszkh}) + \varepsilon.$$

(1,98) (1,97) (1,88)

Положительный значимый коэффициент при переменной, характеризующей значение жилищно-коммунальной субсидии, выплаченной домохозяйству, подтверждает факт того, что в ходе реформы домохозяйства данного социально-демографического типа получают прибыль с каждых 100 руб., затраченных на оплату ЖКУ, в среднем, в размере 12,2 руб.

Для домохозяйств других типов значимых результатов получить не удалось. Возможно, это связано с большей глубиной бедности и соответственно с большим разбросом значений затрат на потребление, которые плохо соответствуют общей модели. Но скорее всего объяснение состоит в следующем: та категория потребления (товары повседневного спроса, медицинские товары и услуги, товары длительного пользования), которая для бедного домохозяйства в наибольшей степени ограничена по причине нехватки ресурсов, будет использована, как только появится такая возможность. Наибольшую выгоду от реформы ЖКХ из совокупности семей, в которых есть супруги и их дети, должны получить домохозяйства типа 8 и типа 10. Исходя из приведенных выше уравнений домохозяйства 10-го социально-демографического типа, скорее всего, будут тратить сбережения, продавать товары длительного пользования для поддержания своего уровня потребления, но при условии получения ЖК субсидии, превосходящей их затраты на оплату услуг ЖКХ, смогут в большем объеме потреблять медицинские товары и услуги. Данные приведены в табл. 2.15 приложения 2. Уравнение имеет вид¹⁷:

$$\text{Медицинские услуги и товары}(s_{10}) = 1,12 + 32,41(\text{dohod}) + 2,71(\text{subszkh}) + \varepsilon.$$

(2,33) (2,12) (1,91)

Из уравнения видно, что ЖК субсидия становится фактором дохода для домохозяйств, состоящих из супругов с 3 и более детьми, а также другими родственниками. Данный вывод подтверждает наше высказывание относительно того, что в наилучшем положении окажутся домохозяйства больших размеров.

Что касается *Гипотезы 9* и *Гипотезы 10*, то стоит отметить, что для данных семей оказались значимыми коэффициенты в общих уравнениях тобит-регрессии, причем именно пенсионеры получают наиболее значимый прирост в значении функции сбережения для совокупного дохода по данным прогноза 2005 г. относительно данных РМЭЗ за 2001 г. (около 47% в расчете на семью из двух супругов пенсионеров (тип 4) или 32% в расчете на семью из одного пенсионера и одного занятого непенсионера (тип 13)).

Для домохозяйств, в которых одинокий родитель содержит детей, опять становится значимым фактор совместного проживания с другими родственниками, в основном это пенсионеры, чьи пенсии ниже прожиточного минимума. Как уже не раз отмечалось, в случае таких семей даже прибавка в совокупном доходе в виде жилищно-коммунальной субсидии не сможет покрыть всех затрат в расчете на одного человека, которые семья понесет в ходе реформы ЖКХ. Данный факт и приводит к тому, что домохозяйства 12-го социально-демографического типа вынуждены увеличивать количество занятости для того, чтобы компенсировать потерю почти 20 руб. с каждых 100 руб. Соответственно в отношении этих домохозяйств наша гипотеза не подтвердилась. Однако для домохозяйств, состоящих из одинокого родителя и детей (11-й тип) оказалось, что прибавку в размере 9,5 руб. в виде ЖК субсидии домохозяйство действительно будет тратить на сбережение. Данные приведены в табл. 2.15 приложения 2. Соответствующее уравнение функции сбережения выглядит следующим образом¹⁸:

¹⁷ В скобках даны значения *t*-статистики.

¹⁸ В скобках даны значения *t*-статистики.

$$\text{Сбережения}(s_{11}) = 16,21 + 3,11(\text{dohod}) + 2,37(\text{wnum}) + 4,45(\text{subszkh}) + \varepsilon.$$

(2,33) (2,11) (1,97) (2,11)

Логичным объяснением увеличения именно значения функции сбережения, а не потребления для домохозяйства, в котором есть дети, может быть факт того, что в условиях одного из самых высоких показателей глубины бедности (43,49%) одинокий родитель постарается стабилизировать не поток расходов, а поток жизненных благ. А в ситуации неопределенности, которая сопутствует любой реформе, благо сбережений, сделанных под влиянием мотива «на черный день» будет чрезвычайно высоко, так как «завтра» может быть еще хуже, чем «сегодня».

Таким образом, мы можем отметить, что для сегодняшней России учет любых, пусть даже самых грубых, социальных категорий может стать именно тем решающим фактором, который определит параметры будущей социальной реформы.

<...>

Заключение

Реформа отрасли жилищно-коммунального хозяйства интересна тем, что в условиях, когда положение бедных и без того довольно сложное, будет проведена очередная глобальная реформа, которая затронет каждого человека, имеющего место жительства. Одной из отличительных черт этой реформы является шоковый сценарий ее проведения, при котором с 1 января 2005 г. Правительство планирует отменить все льготы на оплату жилья и жилищно-коммунальных услуг. Понимая, что при таком развитии ситуации малоимущим домохозяйствам необходимо оказать серьезную материальную поддержку, государство планирует осуществить выплату жилищно-коммунальной субсидии через заработную плату или адресную социальную помощь. Основная идея настоящего исследования заключалась в расчете изменений в совокупном доходе бедных домохозяйств России, связанных с отменой льгот на оплату жилья и жилищно-коммунальных услуг, а также одновременным ростом тарифов на ЖКУ. Результаты расчетов были экстраполированы на функцию индивидуального предложения труда и функцию потребления бедных домохозяйств России. Такой подход дал нам возможность оценить изменения в стратегиях занятости и потребления бедного населения России с началом реформы отрасли жилищно-коммунального хозяйства.

Целью настоящего исследования являлся анализ влияния реформирования отрасли жилищно-коммунального хозяйства на трудовое и потребительское поведение бедных России. В категорию бедных, согласно официально принятой в России абсолютной концепции бедности, мы относили всех граждан России, чей душевой месячный доход в 2001 г. по данным РМЭЗ был ниже официально установленного в РФ и регионах РФ прожиточного минимума. Предметом нашего анализа было изменение трудового и потребительского поведения бедных России в условиях отмены льгот на оплату жилья, жилищно-коммунальных услуг и одновременным ростом тарифов на оплату жилищно-коммунальных услуг.

В ходе настоящего исследования были рассмотрены факторы, повлиявшие на начало преобразований в сфере ЖКХ, проанализировано Законодательством РФ на предмет регулирования сферы предоставления жилищно-коммунальных услуг населению. Также мы уделили внимание рассмотрению последних инициатив крупного бизнеса по реформированию отрасли ЖКХ. Анализу были подвергнуты все основные сценарии реформы с точки зрения изучения их влияния на социально-экономическое положение бедных.

В ходе исследования была также представлена как можно более полная информация о социально-экономическом положении бедных накануне начала интенсивного этапа реформы отрасли жилищно-коммунального хозяйства.

Для более четкого определения категории бедных по данным РМЭЗ за 2001 г. мы проанализировали как официально принятую в России абсолютную концепцию бедности, так и другие существующие в современной науке подходы к определению масштабов бедности. Задача анализа методики определения масштабов бедности, действующей в России, была выполнена наряду с анализом масштабов распространения, а также глубины и остроты бедности в России. Отдельного внимания заслужило выявление специфики современного поведения бедных в сфере занятости и потребления, в том числе с использованием материалов проведенных по этой проблематике исследований.

Решение задач по эмпирическому определению влияния реформы отрасли ЖКХ на стратегии социально-экономического поведения бедных в сфере занятости и потребления было бы крайне затруднено без использования принципов расчета изменений в жилищных субсидиях для населения России с началом реформы ЖКХ, разработанных экспертами НИСП в рамках проекта по заказу РАО «ЕЭС России». Также в исследовании были использованы данные Института экономики города и материалы Министерства экономического развития и торговли РФ: «Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2003 год и основные параметры прогноза до 2005 года».

Один только расчет изменений в совокупном доходе бедных домохозяйств России при условии осуществления планируемых изменений в структуре оплаты жилья и жилищно-коммунальных услуг населением РФ дал множество результатов, анализ которых показал не только высокую дифференциацию бедных по доходам (даже в рамках прожиточного минимума), но и необходимость учета социально-демографического типа домохозяйства при анализе влияния реформы отрасли ЖКХ на социально-экономическое положение бедных.

Для более точной характеристики изменений в поведении бедных на рынке труда и в сфере потребления полученные данные относительно измененного совокупного дохода домохозяйств были экстраполированы на функцию индивидуального предложения труда бедных и функцию потребления/сбережения. Анализируя полученные результаты, мы можем отметить, что для сегодняшней России учет любых, пусть даже самых грубых, социальных категорий может стать именно тем решающим фактором, который определит параметры любой будущей социальной реформы. В этом плане экономико-социологический подход к изучению поведения населения позволяет учитывать все возможные сценарии развития ситуации.

На основе материалов проведенного исследования мы можем выдвинуть в качестве основных рекомендаций относительно учета влияния реформы отрасли жилищно-коммунального хозяйства на стратегии поведения бедных в сфере занятости и потребления следующие положения:

- необходимо проведение репрезентативного для России исследования, цель которого – выяснить объем и структуру реальных потребностей домохозяйств различного социально-демографического типа в жилищно-коммунальных услугах;
- для успешного проведения реформы отрасли ЖКХ необходима корректировка Законодательства РФ не только относительно деятельности предприятий, предоставляющих ЖКУ населению, но и относительно механизмов назначения и выплаты жилищно-коммунальной субсидии;
- для более точной характеристики социально-экономического положения бедных в преддверии реформы отрасли ЖКХ будет полезным проведение отдельного репрезентативного для России исследования, целью которого будет анализ социально-

экономического положения домохозяйств в зависимости от коэффициента глубины бедности данных домохозяйств;

- анализ коэффициентов эластичности функции индивидуального предложения труда населения России заслуживает отдельного исследования в свете организации выплат жилищно-коммунальной субсидии через заработную плату.

Список использованной литературы

Монографии

1. Айвазян С.А., Колесников С.О. Уровень бедности и дифференциация населения России по расходам. М.: РПЭИ, 2001.
2. Бедность в России. Государственная политика и реакция населения / Под ред. Дж. Кругман. Пер. с англ. Международный банк реконструкции и развития. М.: Всемирный банк, 1998.
3. Бедность: альтернативные подходы к определению и измерению: Коллективная монография. Научный доклад / Московский центр Карнеги. Вып. 24. М., 1998.
4. Бремя государства и экономическая политика: (либеральная альтернатива). Под ред. Е.Г. Ясина. М.: Фонд «Открытая Россия». 2002.
5. Гимпельсон В.Е. Экономическая активность населения России в 1990-е годы: Препринт WP3/2002/01. М.: ГУ–ВШЭ, 2001.
6. Бейкер Дж.Л. Оценка воздействия проектов на бедность: практическое руководство / Пер: П. Войтинский, Я. Соколова. Науч. ред. И. Зимин. LCSPP/PRMPO. Всемирный Банк, 2000.
7. Дмитричев И.И. Бюджет семьи как основа для изучения уровня жизни населения. М.: Республиканский информационно-издательский центр, 1992.
8. Жилищная экономика: Пер. с англ. / Под ред. Г. Поляковского. М.: Дело, 1996.
9. Капелюшников Р.И. Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации. М.: ГУ–ВШЭ. 2001.
10. Колеников С. Прикладной эконометрический анализ в статистическом пакете Stata. М.: РЭШ, 2000.
11. Колосницын И., Суринов А., Торджман Ш. Анализ уровня жизни и дифференциации доходов в регионах России при разработке адресных программ социальной помощи населению. М. 2001.
12. Корчагина И., Овчарова Л., Турунцев Е. Система индикаторов уровня бедности в переходный период в России. Российская программа экономических исследований. Научный доклад № 98/04. М., 1998.
13. МакКрэкен Г. Культура и Потребление. СПб., 2001.
14. Мисихина С.Г. Социальные пособия, льготы и выплаты в Российской Федерации. Распределение по группам населения с различным уровнем дохода: проблемы и решения. М.: TACIS, EDRUS 9410, 1999.
15. Можина М. Бедность: взгляд ученых на проблему // Демография и социология. Вып. 10. Институт социально-экономических проблем народонаселения. М., 1994.
16. Общественное мнение 1992–2002. М.: ВЦИОМ, 2002.

17. Последствия реструктуризации электроэнергетики для жилищно-коммунального комплекса. Предварительный вариант отчета. Подготовлено для ГУ–ВШЭ. М.: Фонд «Институт экономики города». 2002. Декабрь.
18. Предложения к стратегии содействия сокращения бедности в России. Анализ и рекомендации. Тематическая группа ООН по проблемам бедности (издание Московского бюро МОТ, подготовленное в рамках программы сотрудничества МОТ и Правительства Российской Федерации). Выпуск 1–2. М., 2002.
19. Разумов А.А. Работающие бедные в России. М.: ВЦУЖ.. 2002.
20. Рошин С.Ю. Предложение труда в России: микроэкономический анализ экономической активности населения: Препринт WP3/2003/02. М.: ГУ–ВШЭ, 2003.
21. Социальное обеспечение экономических реформ. Научные труды № 44Р / Ред. А. Молдавский, Н. Главацкая. М.: ИЭПП. 2002.
22. Шишкин С.В. Экономика социальной сферы. М., 2003.
23. Ashenfelter O., Card D. Handbook of Labor Economics. Volume 3A. Elsevier, 1999.
24. Beyond the Threshold. The measurement and analysis of social exclusion / Ed. by G. Room. The Policy Press, 1995.
25. Mack J., Lansely S. Poor Britain. L. George Allen and Unwin, 1985.
26. Zimmermann K.F, Veall M.R. Goodness of fit measures in the tobit model. Oxford Bulletin of Economics and Statistics. 1994., N56(4): P. 485–499.

Учебники и учебные пособия

27. Доугерти К. Введение в эконометрику: Пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 1999.
28. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег: Пер. с англ. / Общ. ред. и предисл. О.Г. Милейковский, И.М. Осадчая. М.: Прогресс, 1978.
29. Любимов Л.Л., Раннева Н.А. Основы экономических знаний. М. 1997.
30. Рошин С.Ю., Разумова Т.О. Экономика труда. М. 2000.
31. Смелзер Н. Социология: Пер. с англ. М.: Феникс, 1998.
32. Эренберг Р.Дж., Смит Р.С. Современная экономика труда. Теория и государственная политика. М.: Изд-во МГУ, 1996.
33. Foster J. On Economic Poverty a Survey of Aggregate Measures, Advances in Econometrics 3. 1984.
34. Verbeek M. A Guide to Modern Econometrics. John Wiley & Sons, Ltd. West Sussex PO19 1UD, England, 2000.

Периодические издания

35. Будем платить по полной программе? Философия реформы ЖКХ – переложить расходы по содержанию жилья с государства на население // Санкт-Петербургские ведомости. 2003. 26 апреля.
36. Измерение и диагностика бедности в странах Европы и Центральной Азии, разрабатывающих ДССБ. Материалы научно-практического семинара. Москва, 16–26 апреля 2002 г.
37. Крепость ЖКХ. От редакции // Ведомости. 2002. 28 ноября.
38. Крыштановский А.О. Ограничения метода регрессионного анализа // Социология 4М. 2002. № 12. С.96–112.

39. Мусорные короли. От редакции // Ведомости. 2003. 11 апреля.
40. Невинная И., Арсюхин Е., Служаков В. Энергетика Чубайса // Российская газета. 2002. 24 апреля.
41. Овчарова Л.Н., Сурков С.В., Пишняк А.И., Попова Д.О. Вопросы социальной политики и сокращения бедности в России в контексте целей развития тысячелетия. Первый вариант финального отчета. Рукопись. М., 2003.
42. Радаев В.В. Кто поможет работающим бедным? // Pro et Contra. 2001. Т. 6. № 3.
43. Кларк С. Бедность в России // ЭКО. 1998. № 10–12.
44. Сас И. Богатый богатеет, бедный нищает. Дальнейшая дифференциация общества – кратчайший путь к диктаторскому режиму // Независимая газета. 2003. 15 апреля.
45. Сенинский С. Новый закон о реформе жилищно-коммунального хозяйства России // Радио «Свобода». 2003. 11 апреля.
46. Финансовая активность населения России в 1995–2000гг. Исследовательская группа ЦИРКОН // Эксклюзивный маркетинг. 2001. Вып. 3 (24).
47. Borjas G.J., Heckman J.J. Labor Supply Estimates for Public Policy Evaluation // Working Paper № 299. Cambridge: National Bureau of Economic Research, November 1998.
48. Earle J.S., Sabirianova K.Z. How Late to Pay? Understanding Wage Arrears in Russia. // SITE Working Paper. 1999. № 139.
49. Layard R., Richter A. How much Unemployment is Needed for Restructuring: The Russian Experience // Economics of Transition. 1995. № 3 (1). P. 367–379.
50. Ravallion M. Poverty Comparisons a Guide to Concepts and Methods // LSMS Working Paper. Washington, DC: World Bank. 1983. № 88.

Статистические сборники

51. Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России. 2002.
52. Россия в цифрах: Крат. стат. сб. М.: Госкомстат России. 2002.
53. Социальное положение и уровень жизни населения: Стат. сб. М.: Госкомстат России. 2002.

Источники из Интернета

54. Основные направления социально-экономической политики Правительства Российской Федерации на долгосрочную перспективу // http://www.akm.ru/rus/gosinfo/progr_gov.
55. Официальный сайт РАО «ЕЭС России» // <http://www.rao-ees.ru>.
56. Сайт Forum.GfK.ru. Тексты по маркетингу и статистике / Регрессионный анализ // <http://forum.gfk.ru/texts/spss/chapter06.doc>.
57. Экономика и управление предприятием ЖКХ. МЦФЭР // <http://www.gkh.ru>.

Официальные документы

58. Аналитический вестник Счетной Палаты РФ. Министерство финансов РФ. 2002. № ОФК 2349.
59. Ежегодное Послание Президента РФ Федеральному Собранию РФ. 16 мая 2003 г. / Официальное Интернет-представительство Президента России.
<http://www.kremlin.ru/text/appears/2003/05/44623.shtml>.
60. Жилищный кодекс РСФСР. Дополнения от 12.05.1994, М., 1995. П. 7.2.

61. Зинин В.Г., Антонова Н.А., Байгереев М.С. Политика доходов населения: меры по повышению доходов, совершенствованию оплаты труда и сокращению бедности. Аналитическая записка Департамента доходов населения и уровня жизни Минтруда России. М.: Департамент доходов населения и уровня жизни.
<http://www.zanas.ru/dep/income/analitics/zap.html>.
62. Конституция Российской Федерации. Официальное издание. М.: Юридическая литература: Администрация Президента Российской Федерации. 1997.
63. Методические рекомендации по определению потребительской корзины для основных социально-демографических групп населения в целом по Российской Федерации и в субъектах Российской Федерации. М.: Минтруд, 2001.
64. Постановление Совмина СССР от 23.02.81 № 209 «Об утверждении положения о льготах ветеранам и инвалидам Отечественной войны и семей погибших военнослужащих».
65. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2003 год и основные параметры прогноза до 2005 года. М.: Министерство экономического развития и торговли РФ. Август 2002.
66. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2003 год и основные параметры прогноза до 2005 года. М.: Министерство экономического развития и торговли РФ. Декабрь 2002.
67. Программа социально-экономического развития России на среднесрочную перспективу (2002–2004 гг.).
68. Социальные аспекты реализации жилищно-коммунальной реформы в Российской Федерации // Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. 2002. № 19 (150).

Профессиональные обзоры

VR Мы публикуем новый обзор состояния экономической социологии в современной России. Наш предыдущий обзор на эту тему был посвящен состоянию данной дисциплины в середине 1990-х гг. и опубликован в монументальном труде «Социология в России» под ред. В.А. Ядова (1998). В нем предпринималась первая попытка анализа общего состояния и отдельных направлений развития постсоветской экономической социологии в России. С тех пор появилась масса новых работ, активно происходила институционализация новой дисциплины. В данном номере публикуется первая часть работы, в которой дается общая характеристика состояния экономической социологии в советский и постсоветский периоды и характеризуются процессы ее институционализации. Вторая часть, которая выйдет в следующем номере, будет посвящена краткому обзору основных направлений российской экономической социологии.

Экономическая социология в России: становление и развитие

Радаев Вадим Валерьевич

Государственный университет – Высшая школа экономики

Мы рассмотрели основные направления мировой экономической социологии. Теперь проанализируем ситуацию в современной России. Здесь развитие экономической социологии происходит не менее активно. Дисциплина становится все более популярной, осваиваются новые теоретические направления, проводится множество интересных эмпирических исследований, наблюдается интенсивная институционализация экономической социологии в академическом сообществе. В этом процессе, разумеется, есть и свои особенности, которые мы покажем далее.

Подробное рассмотрение истории экономико-социологических исследований в советский период не является задачей данной работы. Тем не менее сначала мы коснемся вопроса об их специфике в Советском Союзе, чтобы лучше понять их трансформацию в постсоветское время. Далее будет охарактеризован процесс формальной институционализации экономической социологии в России в 1990-е гг. и в начале 2000-х гг. Наконец, мы обрисуем состояние различных направлений экономико-социологических исследований в нашей стране по прошествии более чем десяти лет рыночных реформ¹. Для характеристики структуры исследований будут использованы специальные тематические рубрикаторы, разработанные автором в 2001 г. на основе изучения современной литературы и многочисленных бесед с ведущими специалистами-экономсоциологами (см. Приложение).

Экономическая социология в советский период

В России термин «экономическая социология» вошел в активный научный оборот лишь в середине 1990-х гг. Однако это не означает, что экономическая социология здесь вовсе не существовала и ее приходилось «обустраивать» на голом месте. Просто до некоторого

¹ Первый вариант подобного обзора был посвящен состоянию данной дисциплины в середине 1990-х гг. (Радаев В.В. Экономическая социология: современное состояние и перспективы развития /Ядов В.А. (ред.) Социология в России. 2-е изд. М.: Институт социологии РАН, 1998. С. 253–263 (<http://www.auditorium.ru/books/85/>).

времени она выступала под иными именами (как это происходило и во многих других странах). Зачатки экономической социологии начали формироваться задолго до реформ, а ее отдельные направления активно развивались, хотя и в весьма специфических формах, присущих советским общественным наукам.

Методологически экономическая социология в СССР базировалась на сложном сочетании двух элементов: ортодоксальной марксистской политической экономии в качестве официальной доктрины и «буржуазной» теории структурного функционализма. Приверженность марксизму всячески подчеркивалась (что отвечало и навязанным правилам игры, и искренним убеждениям большинства обществоведов), в то время как функционализм был для многих предметом более или менее явных увлечений, но держался при этом на безопасной дистанции.

Проявлением существенного влияния буквы и духа марксистской политической экономии и ортодоксального марксизма в целом были следующие методологические предпосылки, характерные для основной линии советской социологии:

- структурализм (обоснование хозяйственного поведения наличием достаточно жестких структур);
- примат макроподхода (признание основополагающей роли структур на уровне всего общества);
- историзм (или историцизм) (объяснение социальных изменений посредством выведения объективных законов развития этих структур);
- экономический детерминизм (выведение указанных законов прежде всего из отношений производства).

Марксистская экономико-детерминистская доктрина, исходящая из примата экономических отношений над социальными, конечно, не лучшее основание для развития экономической социологии, которая в принципе должна исходить из противоположного. Однако ортодоксальный марксизм допускал и обратное влияние «надстройки» (социальных отношений) на «базис» (производственные отношения), и именно это позволяло выстроить нишу для зарождающегося экономико-социологического подхода под «крышей» официального учения.

Что же касается увлечения структурным функционализмом, который долгое время воплощал для советских социологов основные достижения западной социологической теории, то оно позволяло достраивать марксистские схемы социальными категориями. Из рук в руки передавались книги функционалистов, присылаемые западными или восточноевропейскими коллегами, а в 1968 г. появился и первый переводной сборник их трудов, сыгравший заметную роль в развитии отечественной социологии ².

Заметим, что несмотря на, казалось бы, непримиримое противостояние советского марксизма и «буржуазного» функционализма, между ними не было непреодолимой пропасти. Обе парадигмы были выражением относительно жесткого структурализма, отдавали приоритет (хотя и в разной степени) социетальному уровню, характеризовали общество как интегрированную стабильную систему³, стремились к монистическому определению социального порядка. К тому же ортодоксальный марксизм применительно к изучению советского строя был начисто лишен и властного, и собственнического измерений.

² Структурно-функциональный анализ в современной социологии. М., 1968.

³ Заметим, что советская политическая экономия уже с 1970-х гг. благоволила так называемому «системному подходу», в котором стихийный функционалистский элемент был достаточно силен.

Этот «беззубый» марксизм, игнорирующий социальные конфликты и отвергающий любые элементы классовой борьбы в условиях победившего социализма, уже мало что мог противопоставить «всையдному» функционализму. В результате они неплохо уживались. И их причудливый альянс хорошо характеризовал то состояние, в котором советская социология приблизилась к концу социализма.

Отбор исследовательских направлений в советский период определялся в большей мере рамками официальной доктрины. Будущая экономическая социология развивалась прежде всего по двум линиям: социологии труда и анализа социально-классовой структуры общества. Именно эти два направления были ключевыми в ортодоксальном марксизме и потому занимали привилегированное положение общества⁴.

Не будет большим преувеличением сказать, что экономическая социология в советский период развивалась, прежде всего, как *социология труда*⁵. Более того, проявилась тенденция выдвинуть «труд» на роль центральной объясняющей категории и представить вообще всю социологию как социологию труда⁶. Что же касается экономической социологии как таковой, то она чаще всего не упоминалась или преподносилась в качестве одной из полутора десятков «внутриотраслевых» социологических дисциплин, занимавшихся изучением трудовой сферы⁷.

Наряду с работами по социологии труда публиковалось и огромное количество работ, посвященных социально-профессиональным и экономическим аспектам *социальной структуры общества* в рамках развития классовой теории марксизма⁸. Эти исследования также имели явный крен в сторону анализа характера труда и производственных отношений.

В то же время, поскольку ряд явлений в советском хозяйстве отсутствовал или их наличие отрицалось, многие будущие направления экономической социологии не могли возникнуть или ютились на периферии, проходя исключительно по разряду «критики буржуазных теорий». Это касалось, например, социологии предпринимательства и трудовых конфликтов, безработицы и бедности.

Появление понятия «экономическая социология» правомерно связывать с развитием *новосибирской экономико-социологической школы* (НЭСШ), созданной под руководством

⁴ Среди тех, кто внес свой вклад в советскую экономическую социологию, следует назвать Е.Г. Антосенкова, Ю.В. Арутюняна, Т.И. Заславскую, А.Г. Здравомыслова, Л.А. Гордона, Э.В. Клопова, А.К. Назимову, И.М. Попову, Н.М. Римашевскую, Р.В. Рывкину, М.Х. Титму, О.И. Шкаратана, В.Н. Шубкина, В.А. Ядова и ряд других. Краткий перечень основных работ приведен в книге: *Заславская Т.И., Рывкина Р.В.* Социология экономической жизни. Новосибирск. М.: Наука, 1991. С. 30–31.

⁵ Об истории развития данного направления в России см.: *Кравченко А.И., Щербина В.В.* Социология труда и производства /Ядов В.А. (ред.) Социология в России. 2-е изд. С. 211–239 (<http://www.auditorium.ru/books/85/>).

⁶ Социология труда: Учебник / Под ред. Н.И. Дряхлова, А.И. Кравченко, В.В. Щербины. М.: Изд-во Московского университета, 1993. С. 62. То же, кстати, было характерно и для советской политической экономии социализма, которая порою объявлялась «политической экономией труда» (см., например: *Сорокин Г.М.* Очерки политической экономии социализма. Гл. 2. М.: Наука, 1984. С. 45–74).

⁷ Социология труда: Учебник / Под ред. Н.И. Дряхлова, А.И. Кравченко, В.В. Щербины. С. 105.

⁸ Обзор этих исследований см.: *Голенкова З.Т., Игитханян Е.Д.* Социальная структура и стратификация /Ядов В.А. (ред.) Социология в России. 2-е изд. С. 104–129 (<http://www.auditorium.ru/books/85/>).

Т.И. Заславской и Р.В. Рывкиной, где данная дисциплина начала выступать под своим собственным именем⁹. Любопытно, что по признанию Т.И. Заславской выбор данного имени был осуществлен новосибирцами самостоятельно (казалось, что термин «экономическая социология» наилучшим образом соответствует тому, что уже делалось их исследовательским коллективом на протяжении ряда лет). И лишь через какое-то время был найден аналог в западной экономической социологии (прежде всего, в трудах Н. Смелсера и Р. Сведберга)¹⁰.

Методологически работы НЭСШ обозначили разрыв с советской политической экономией и явно выраженный переход на более социологические позиции, под которыми подразумевались позиции структурного функционализма¹¹. Формально этот разрыв начался с обсуждения знаменитого доклада, подготовленного отделом Т.И. Заславской в 1983 г. и его тираж вскоре был изъят органами¹². В результате разработки новосибирской школой предмета экономической социологии возникла концепция «*социального механизма развития экономики*», под которым понималась устойчивая система экономического поведения социальных групп, регулируемого институтами и структурными позициями данных групп. Заславской и Рывкиной принадлежит и первая серьезная попытка развернутой категоризации экономической социологии в России. Итоги этой работы нашли отражение в книге «Социология экономической жизни», вышедшей в 1991 г.¹³ Упор в ней был сделан на две темы – социальную стратификацию и экономическую культуру. Добавим, что еще в середине 1980-х гг. в рамках новосибирской школы было начато систематическое преподавание курса «Экономическая социология», еще находившегося под сильным влиянием традиционной политической экономии, но по тем временам, безусловно, новаторского.

Социологические подходы к изучению разных сторон советского хозяйства применялись, конечно, и другими группами исследователей – ленинградскими (В.А. Ядов, О.И. Шкаратан), уфимской (Н.А.Аитов), пермской (З.И.Файнбург), московскими (Л.А.Гордон, Н.М.Римашевская). Однако значение новосибирской школы, воспитавшей несколько поколений учеников, в данном случае первостепенно. Судьба же школы к началу 2000-х гг. оценивалась противоречиво, ввиду того, что многие ученые старшего и среднего поколения уже давно перебрались в Москву.

Каковы же основные особенности формирования советской экономической социологии? Прежде всего, это специфика кадрового состава советских экономсоциологов (и социологов в целом), состоявшая в принципиально разнородном образовательном профиле

⁹ О развитии данной школы см.: Заславская Т.И., Калугина З.И. (отв. ред.). Социальная траектория реформируемой России: Исследования Новосибирской экономико-социологической школы. Новосибирск: Наука, 1999. Раздел 1. С. 15–146 (<http://ieie.nsc.ru/~rokos/nesch/HistInd.htm>).

¹⁰ Заславская Т.И. Интервью // Экономическая социология. Т. 3. № 5. 2002. С. 9 (<http://www.ecsoc.msses.ru/Discussion.php>).

¹¹ О разрыве с политической экономией см.: Заславская Т.И. Интервью // Экономическая социология, Том 3, № 5. 2002. С. 10–11 (<http://www.ecsoc.msses.ru/Discussion.php>).

¹² О совершенствовании производственных отношений социализма и задачах экономической социологии // Заславская Т.И. Социетальная трансформация российского общества: Деятельностно-структурная концепция. М.: Дело, 2002. С. 18–40.

¹³ Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни. Новосибирск: Наука, 1991. Это был первый том запланированного масштабного труда. К сожалению, второй том работы остался неопубликованным.

преподавателей и исследователей. Поскольку первые факультеты социологии в стране были открыты лишь в 1989 г., никто из ведущих специалистов не имел (и не мог иметь) базового социологического образования. Будущими экономсоциологами оказывались специалисты, получившие образование в смежных областях, главными из которых были:

- экономика (политическая экономия);
- история;
- философия;
- психология.

Выходцы из этих областей имели свои методологические и тематические пристрастия: «философы» концентрировали свое внимание на истории социологической теории; «психологи» занимались изучением трудовой мотивации; «экономисты» тяготели к проблемам социально-экономической дифференциации; «историки» проявляли интерес к анализу сдвигов в социальной структуре общества. Подобная разнородность порождает противоречивые эффекты. С одной стороны, экономическая социология обретает способность к более широкому видению и заимствованию элементов из разных сфер социального знания. С другой стороны, затрудняется выработка теоретических конвенций и объединяющих исследовательских программ.

Чтобы показать еще одно отличие советской социологии, стоит обратиться к венгерскому экономсоциологу Д. Ленгелю, который ввел различие между парадигмально-ориентированной и проблемно-ориентированной социологией. Первая четко определяет себя по методу, который применяется по отношению к разным объектам. Вторая же заботится в первую очередь о нахождении наиболее острых (актуальных) проблем и имеет относительно размытую методологическую приверженность. Ленгель утверждал, что исследователи в Восточной Европе, в отличие от своих западных коллег, тяготеют в большей степени к *проблемно-ориентированному подходу* – они классифицируются прежде всего по объектным областям (что изучается), а не согласно парадигмальным пристрастиям (как изучается)¹⁴. Мы полагаем, что тяготение к проблемно-ориентированному подходу в полной мере характерно и для российского академического сообщества, причем данная черта еще более развилась в постсоветский период.

Экономическая социология в постсоветский период

В перестроечный период возникли два подхода к пониманию «исторического места» экономической социологии. Сторонники первого пытались сохранить в качестве ее дисциплинарного «ядра» былую социологию труда, выделив экономической социологии место ее «рыночного приложения». Будучи одной из отраслей социологии труда, такого рода «экономическая социология» должна была заниматься «новыми явлениями», возникшими в реформенный период, – проблемами предпринимательства, приватизации, маркетинга и т.п. Подобный подход весьма слабо отражал ситуацию в мировой социологии, где роль традиционной социологии труда (особенно в ее марксистских вариантах) заметно снижалась. Суть второго подхода, который был предложен автором данного текста, состоит в обратном: экономическая социология становится общим методологическим основанием для множества направлений, вбирая в себя значительную часть традиционной трудовой проблематики.

¹⁴ *Lengyel G. Economic Sociology in East-Central Europe: Trends and Challenges. Paper presented at the 2nd Conference of the European Sociological Association (Budapest, 30 August – 2 September 1995).*

Период доминирования социологии труда завершился, началась экспансия экономической социологии.

Свою роль в ослаблении внимания к трудовой проблематике сыграл и развал заводской социологии, которой в советское время были заняты тысячи специалистов. В постсоветское время частные компании проявляют значительно больший интерес к маркетинговым и рекламным сюжетам, нежели к вопросам содержания и характера труда работников.

С методологической точки зрения, в постсоветский период в экономической социологии произошли следующие изменения:

- утверждение методологического плюрализма;
- появление новых исследовательских направлений;
- освоение опыта западной экономической социологии;
- усиление связи с экономической теорией;
- попытки интеграции экономической социологии как единого направления.

Правда, указанные тенденции реализуются в разной степени. Что касается *методологического плюрализма*, он развился весьма сильно на фоне общего снижения влияния марксистской теории. Появилось множество новых течений, фактически неизвестных в советское время, что следует считать несомненным плюсом. Возникло и большое количество новых исследовательских объектов, которые ранее отсутствовали в хозяйственных практиках или находились под идеологическим запретом.

Развернулся процесс *освоения западных теорий* (американских и европейских), но к началу 2000-х гг. он далек от завершения. В течение 1990-х гг. обращение к западному наследию во многом ограничивалось «открытием» западной классики – работ М. Вебера, Г. Зиммеля, Й. Шумпетера. В то же время труды большинства современных авторов (пожалуй, за исключением, П. Бурдьё) оставались вне поля зрения, не упоминались даже их фамилии. Серьезным ограничением (на фоне общего низкого уровня знания иностранных языков) выступило фактическое отсутствие вплоть до начала 2000-х гг. профессиональных переводов работ ведущих западных экономсоциологов.

Связь экономсоциологии с экономической теорией также оставалась слабой. Большинство советских социологов (как, впрочем, и экономистов) имели о неоклассической экономической теории весьма приблизительные представления. И ситуация в среде социологов в этом отношении изменилась незначительно. Исключение составляет их более широкое знакомство с новой институциональной экономической теорией (Р. Коуз, Д. Норт, О. Уильямсон), благо появились переводы нескольких книг, а также трудов представителей новой австрийской школы (Л. Мизес, Ф. Хайек). Но этим список, по большому счету, и ограничивается.

Делались также первые попытки *интеграции экономической социологии* как особого исследовательского направления. Об одной из них (предпринятой новосибирской школой) уже упоминалось. Помимо этого, во второй половине 1990-х гг. появилось сразу несколько книг под названием «Экономическая социология». В 1995 г. в Санкт-Петербурге под таким названием была опубликована книга Ю.В. Веселова, имевшая подзаголовок «История идей», и посвященная преимущественно экономико-социологической классике¹⁵. В этот же период в Белоруссии (по умолчанию причисляемой в обзорных трудах к России) появляется книга

¹⁵ *Веселов Ю.В.* Экономическая социология: история идей. СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского университета, 1995.

«Экономическая социология» Г.Н. Соколовой, продолжающая функционалистскую линию, начатую ранее Заславской и Рывкиной¹⁶.

В Москве вышли в свет книги В.И. Верховина (1997) и В.В. Радаева (1998). В работе Верховина предлагалось то, что можно было бы назвать политико-экономически ориентированным подходом к экономической социологии¹⁷. Книга В.В.Радаева, напротив, была более «социологична», характеризовалась более явными отсылками к веберовской методологии. Она также содержала наиболее полное и систематическое изложение западных теорий (за что автор неоднократно упрекался в «западничестве»)¹⁸.

Несмотря на эти первые усилия, вряд ли есть основания утверждать, что к началу 2000-х гг. сложилось какое-либо единое представление о характере и общих контурах российской экономической социологии. К тому же, ее быстрый рост сопровождался *снижением интенсивности профессиональной коммуникации* в российском академическом сообществе. Многие исследователи устремились на Запад, предпочитая контакты с зарубежными партнерами связям с соотечественниками из других организаций и регионов. Внимание заметно рассеялось, коллеги стали меньше читать работы друг друга. При этом, если число российских профессиональных журналов даже увеличилось, то число читателей каждого из них относительно сократилось. Снизилось и количество внутрirosсийских конференций. Одновременно повысилась степень *фрагментации знания*, поскольку приверженцы отдельных течений на стадии ускоренного обучения западным теориям оказались недостаточно осведомлены о трудах «соседей».

На этом фоне укрепилась тенденция к *регионализации исследований*: университетские коллективы и отдельные авторы изобретают свои «доморощенные» концепции – отчасти как результат плохого знания того, что накоплено в мировой социологии, отчасти как проявление локального патриотизма¹⁹. Замыкание на подобных парадигмах, разумеется, усиливает фрагментацию социологической дисциплины, которая и так никогда не отличалась особой методологической целостностью.

Институционализация экономической социологии

В 1990-е гг. в России развернулся активный процесс институционализации экономической социологии, проходивший однако не совсем обычно. «Нормальная» логика развития новой дисциплины должна была бы выглядеть следующим образом. Сначала появляются первые работы представителей нового направления, пытающихся доказать его оригинальность и обоснованность. Их появление первоначально сталкивается с безразличием или критикой со стороны академического сообщества, стремящегося встроить новое направление в уже существующие рубрикаторы или дезавуировать его как незначимое. В течение какого-то

¹⁶ Соколова Г.Н. Экономическая социология. Минск, 1998. Отметим также выход в Иркутске учебно-методического материала: Токарская Н.М., Озерникова Т.Г. Экономическая социология. Иркутск: Изд-во Иркутской экономической академии, 1995.

¹⁷ Верховин В.И. Экономическая социология. М., 1998. В более поздней книге В.И. Верховина методологический спектр существенно расширяется и становится более «социологичным» (Верховин В.И. Зубков В.И. Экономическая социология. М.: Изд. Российского университета Дружбы народов, 2002).

¹⁸ Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997.

¹⁹ О «доморощенных» концепциях в социальных науках см.: Радаев В.В. Есть ли шанс создать национальную теорию в социальных науках? // Pro et contra. 2000. Т. 5. № 3. С. 202–214 (<http://pubs.carnegie.ru/russian>); Радаев В.В. Как организовать и представить исследовательский проект: 75 простых правил. М.: ГУ–ВШЭ: Инфра-М, 2001. Гл. 7.

времени происходит процесс символической борьбы: представители нового направления, пытаясь отстоять свое «место под солнцем», предлагают новые концепции, реконструируют соответствующую традицию и создают вокруг себя относительно широкие профессиональные коалиции. Когда же под знаменем этого нового направления удастся собрать критическую массу приверженцев и опубликовать заметное число работ, ставится вопрос об его институционализации – включении его в официальные тематические рубрикаторы, создании занимающихся им структурных единиц (кафедр, исследовательских лабораторий, а затем, если повезет, и целых институтов).

Любопытно, что развитие российской экономической социологии в постсоветский период следовало прямо противоположной логике. Сначала возникло широко распространенное убеждение, что данное направление обладает несомненной ценностью, и началась его активная формальная институционализация. В то же время, по крайней мере на первом этапе, конвенциональные представления о содержании и структуре данной дисциплины, по существу, отсутствовали или ограничивались утверждениями общего плана (наподобие тех, что под экономической социологией следует понимать «применение методов социологического изучения общественных институтов к структурам, действиям и субъектам экономической сферы»²⁰). Работа по реконструкции традиции началась, таким образом, уже после институционального оформления дисциплины.

Как же происходила формальная институционализация экономической социологии? Усилиями Т.И. Заславской и Н.И. Лапина «Экономическая социология» была утверждена в составе нового поколения *государственных образовательных стандартов*. Вместе со специальностью, по которой могли специализироваться студенты вузов, возникла также новая специальность – «Экономическая социология» (22.00.03), по которой можно было защищать кандидатские и докторские диссертации. В ведущих вузах начали принимать в аспирантуру по данному направлению. Создавались кафедры экономической социологии на социологических факультетах, – например, в Санкт-Петербургском государственном университете (во главе с Ю.В. Веселовым), Государственном университете – Высшей школе экономике (заведующий кафедрой – О.И. Шкаратан), Московском государственном университете (вскоре была закрыта).

В итоге *территориальная карта* российских экономико-социологических исследований во многом определялась тем, на какой базе формировалась социология в конце 1980-х – начале 1990-х гг. Наиболее благоприятная среда закономерно появлялась там, где происходило отпочкование от факультета экономики (Новосибирский государственный университет²¹, Санкт-Петербургский государственный университет²²) или факультета менеджмента при его сильных связях с экономическим факультетом (Государственный университет – Высшая школа экономики). Куда скромнее обстоят дела в тех случаях, когда социология строилась на развалинах отделений научного коммунизма.

Появились новые исследовательские центры. В Институте экономики РАН сформировался сначала сектор, а затем Отдел экономической социологии и социальной политики (руководитель – В.В. Радаев). Важным событием стало образование Института

²⁰ Левада Ю.А. Социальные рамки экономического действия /Левада Ю.А. Лекции по социологии. М., 1993. С. 61.

²¹ В развитии социологии в Новосибирске решающую роль сыграла ее изначальная тесная связь с экономическими исследованиями Института экономики и организации промышленного производства СО АН СССР.

²² Факультет социологии Санкт-Петербургского государственного университета был образован наполовину за счет экономического, а наполовину – за счет философского факультетов.

сравнительных исследований трудовых отношений (ИСИТО), имевшего свои отделения в Москве, Кемерово, Самаре, Сыктывкаре (руководители – С. Кларк, В. Борисов, В. Кабалина, И. Козина). Под крышей Института мировой экономики и международных отношений РАН обосновался Отдел социально-трудовых проблем (Л.А. Гордон, Э.В. Клопов). Переехала в Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН лаборатория М.А. Можиной. Важнейшим учреждением, постоянно проводящим исследования в области экономической социологии, стал созданный Т.И. Заславской Всероссийский Центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ) (руководители – Ю.А. Левада, Л.А. Хахулина). В Московской Высшей школе социальных и экономических наук (МВШСЭН) сформировался Междисциплинарный академический центр социальных наук (Интерцентр) (руководители – Т.И. Заславская, Т. Шанин, В.В. Радаев). Начал активно действовать Российский независимый институт социальных и национальных проблем (Н.Е. Тихонова, А.Ю. Чепуренко). Близки к экономической социологии большинство работ, выпускаемых новым Независимым институтом социальной политики (руководитель – Т.М. Малева). Сложилась сеть социологических исследовательских центров по всей России, которые за некоторыми исключениями базировались на кафедрах ведущих университетов или были с ними непосредственно связаны. Эти центры не специализировались на экономической социологии (и вообще на каком-либо отдельном направлении), но выполняли в том числе и экономико-социологические проекты.

Повысился спрос на экономико-социологические материалы со стороны *академических журналов*. В журнале «Социологические исследования» соответствующая рубрика была введена еще в 1992 г. Регулярно статьи по экономической социологии печатались в «Мониторинге общественного мнения ВЦИОМ: Экономические и социальные перемены», «Социологическом журнале», «Мире России», «Журнале социологии и социальной антропологии», «Рубеже» и междисциплинарном журнале «Общественные науки и современность». Проявили интерес к данной тематике и экономические журналы. В 1994 г. специальная рубрика «Экономическая социология» появилась в «Российском экономическом журнале» (правда, она просуществовала недолго – всего полтора года)²³. Активно печатали экономико-социологические материалы журналы «Вопросы экономики», «Проблемы прогнозирования».

Однако специализированный экономико-социологический журнал появился лишь в сентябре 2000 г. Это *электронный журнал «Экономическая социология»* (главный редактор – В.В.Радаев, ответственный редактор – М.С. Добрякова), который был создан при поддержке МВШСЭН. Журнал выходит пять раз в год, в нем публикуются новые тексты и переводы, интервью с ведущими мировыми экономсоциологами и дебютные работы молодых исследователей, профессиональные обзоры и рецензии на новые книги, новые учебные программы, информация об исследовательских проектах и научных конференциях. Журнал размещен по адресу: <http://www.ecsoc.msses.ru>.

Экономическая социология внедрилась и в *учебный процесс*. Соответствующий курс в течение многих лет преподавался в Новосибирском и Санкт-Петербургском государственных университетах, Московской Высшей школе социальных и экономических наук. В Новосибирске «Экономическая социология» стала одной из двух специализаций, обеспечиваемых кафедрой социологии (заведующий кафедрой – Т.Ю. Богомолова). Но наиболее развитая и широкая программа учебных курсов по экономической социологии была реализована на кафедре экономической социологии факультета социологии Государственного университета – Высшей школы экономики (ГУ–ВШЭ) после ее

²³ Речь идет о публикации цикла из 16 статей в «Российском экономическом журнале» В.В.Радаева в рубрике «Экономическая социология» (1994. № 8–11; 1995. № 1–4, 7–8, 10–11; 1996. № 1–2, 4–6).

реорганизации (с 1999 г. заведующий кафедрой – В.В. Радаев). Здесь «Экономическая социология» является ведущей специализацией на факультете для бакалавров и специалистов. Создана также совместная магистерская программа ГУ–ВШЭ и МВШСЭН, в которой значительную долю составляют курсы по экономической социологии, а также магистерская программа по экономической социологии на факультете экономики ГУ–ВШЭ (руководитель – О.И. Шкаратан).

Серьезную институциональную и финансовую поддержку развитию экономико-социологических учебных дисциплин оказала *Инновационная программа развития образования*, реализуемая Национальным фондом подготовки кадров (НФПК) в рамках образовательного займа Всемирного банка. В ходе этой программы разрабатывались пакеты экономико-социологических курсов (или социологических курсов для экономистов) в ряде российских университетов: ГУ–ВШЭ, Байкальском государственном университете экономики и права, Волгоградском и Нижегородском государственных университетах, МВШСЭН.

Возрастает число защищаемых *диссертационных работ* по экономико-социологической проблематике. По специальности 22.00.03 открыты специализированные диссертационные советы в Москве, Волгограде, Казани, Новосибирске, Ростове-на-Дону, Санкт-Петербурге, Саратове, Тюмени, Уфе и других городах. Число этих советов пока относительно невелико, и в результате значительная часть диссертаций по экономико-социологической проблематике в начале 2000-х гг. защищалась формально по другим, ранее утвердившимся специальностям. Так, до половины защит таких работ проходят по «безразмерной» специальности 22.00.04 – «Социальная структура, институты и процессы», а еще примерно одна пятая – по специальности 22.00.08 – «Социология управления». Специфика ситуации, таким образом, заключается в том, что собственно по специальности «Экономическая социология» в начале 2000-х годов защищалась лишь каждая седьмая диссертация из тех, которые по содержанию могли быть отнесены к той или иной экономико-социологической области²⁴.

Диссертационную активность в интересующей нас области в начале 2000-х годов проявляли более 70 учреждений из примерно 30 городов России. При этом лидировала, разумеется, Москва (около 40% всех защит кандидатских диссертаций), далее шли Саратов (10%) – благодаря усилиям Саратовского государственного технического университета и команды по руководством В.Н. Ярской-Смирновой и Е.В. Ярской-Смирновой) – и Санкт-Петербург (8%). К сожалению, основная часть защит диссертационных работ проходит в учреждениях, не отличающихся высоким уровнем требовательности к качеству этих работ – на факультетах социологии Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова, Российской Академии государственной службы при Президенте РФ, Московского государственного университета сервиса. Причем первые два учебных заведения «поставили» более 40% всех новоиспеченных кандидатов социологических наук²⁵. Многие из упоминавшихся нами ранее ведущих вузов имеют показатели в десять раз ниже (и в данном случае вряд ли это их плохо характеризует).

²⁴ Котельникова З.В. «Молодая гвардия» экономической социологии: Тематический обзор авторефератов кандидатских диссертаций (2000–2002 гг.) // Экономическая социология. Т. 4. № 3. 2003. С. 138 (<http://www.ecsoc.msses.ru/ProfReview.php>). Если анализировать диссертации по содержательному, а не формальному принципу (а именно на этой основе они относились к экономической социологии), то окажется, что наиболее популярными темами (по крайней мере, кандидатских диссертаций) были рынок труда, трудовые отношения, предпринимательство и право собственности, а также работы, посвященные регулирующей роли государства в экономике.

²⁵ Там же. С. 143–145.

Экономико-социологическая проблематика регулярно обсуждалась на *научных конференциях и семинарах*. Свое десятилетие отметил в 2003 г. Международный симпозиум «Куда идет Россия?..» Интерцентра МВШСЭН (руководитель – Т.И. Заславская). Здесь ежегодно проводились заседания специальной секции, или пленарная панель, объединявшая экономсоциологов и экономистов социального и институционального направлений. По итогам каждого симпозиума выпускались сборники работ²⁶.

В январе 2000 г. в Москве состоялась крупная и пока в своем роде единственная для России *Международная конференция «Экономическая социология на пороге третьего тысячелетия»*, выстроенная по канонам международных конгрессов. Она была организована коллективом во главе с В.В. Радаевым на базе Московской Высшей школы социальных и экономических наук как промежуточная конференция (Interim Conference) двух наиболее крупных профессиональных социологических ассоциаций – Международной социологической ассоциации (ISA, Комитет RC02 «Хозяйство и общество») и Европейской социологической ассоциации (ESA, Исследовательская сеть по экономической социологии). В конференции приняли участие более ста исследователей из 16 стран и 14 регионов России. На ней выступили такие ведущие ученые как М. Аболафия, Н. Биггарт, Дж. Гершуни, Э. Минджиони, Д. Старк, Х. Уайт, А. Шик и многие другие²⁷.

Немало молодых экономсоциологов влилось в российское сообщество благодаря *летним школам*. Здесь следует упомянуть в первую очередь программу «Новое поколение» Московского общественного научного фонда (МОНФ), который в 1990-е гг. организовал пять всероссийских летних школ. Традиция отчасти была поддержана специальной летней школой для 30 российских экономсоциологов и институциональных экономистов, проведенной в 2002 г. в Москве совместно Федерацией интернет-образования и ГУ–ВШЭ²⁸.

Важную роль в развитии экономической социологии сыграли также семинары, проводимые в рамках общероссийских конкурсов «Социальная политика: реалии XXI века» (при поддержке Фонда Форда), участниками которых были прежде всего экономисты и экономсоциологи, а также регулярные конкурсные обсуждения EERC, которые проводились в основном для экономистов, но привлекали также часть экономсоциологов.

Особое место в развитии экономико-социологических исследований принадлежит открытым базам *первичных социологических данных*. В первую очередь здесь речь идет о Российском мониторинге экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ), организованном на базе Института социологии РАН (руководители – П.М. Козырева и М.С. Косолапов) совместно с университетом Северной Каролины (США). Мониторинг, более известный в профессиональных кругах как RLMS, отметил в 2003 г. свое десятилетие. Он остается пока единственным открытым для исследователей источником социально-экономических общероссийских панельных данных, собранных на базе пятитысячной национальной выборки домашних хозяйств. Панельные данные Госкомстата России – более масштабные по

²⁶ Обзор первых семи сборников по итогам симпозиума см.: Громова Р.А. Куда идет Россия? Семь лет в пути // Экономическая социология. Т. 1. № 2. 2000. С. 85–93 (<http://www.ecsoc.msses.ru/NewBook.php>). О восьмом симпозиуме см. вступительный текст Т.И. Заславской: Экономическая социология. Т. 2. № 1. 2001. С. 154–158 (<http://www.ecsoc.msses.ru>). Обзор работы девятого симпозиума дан в статье И.П. Поповой: Экономическая социология. Т. 3. № 2. 2002. С. 135–139 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

²⁷ Подробнее об этой конференции см.: *Рощина Я.М.* Экономическая социология на пороге третьего тысячелетия // Экономическая социология. Т. 1. № 1. 2000. С. 130–135 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

²⁸ Об этой школе см. обзор А.В. Шевчука: Экономическая социология. Т. 3. № 4. 2002. С. 160–162 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

объему – вызывают множество нареканий в области методологии и, главное, закрыты для широкого доступа специалистов.

Определенную роль в начале 1990-х гг. сыграла открытая база данных мониторинга ВЦИОМ, созданная при поддержке Института «Открытое общество» в МВШСЭН (руководитель – А.О. Крыштановский). Однако эта база данных осталась во многом не раскрытой, а со временем ВЦИОМ сократил поток передаваемых «сырых» данных. И новые надежды в начале 2000-х гг. связывались уже с Единым архивом социологических данных, созданным при поддержке Фонда Форда на базе Независимого института социальной политики (директор – Т.М. Малева). Архив предоставляет систематический доступ к первичным данным целого ряда опросных и исследовательских центров.

Появились новые источники систематизированных *электронных ресурсов* по экономической социологии. Одним из лидеров здесь стал новосибирский «Соционет» (С.И. Паринов), работающий в стандартах REPEC и систематизирующий в том числе экономико-социологические ресурсы (<http://www.socionet.ru>). Заметное место занял Аудиториум, созданный при поддержке института «Открытое общество» (<http://www.auditorium.ru>). Среди прочих электронных хранилищ вызывает интерес, например, «Либертариум», содержащий тексты по институциональной экономике (<http://www.libertarium.ru>).

Наконец, пришло время для задействования и специализированных электронных ресурсов. В 2000 г., как мы уже упоминали, появился электронный журнал «Экономическая социология». А затем в 2001 г. при поддержке Фонда Форда и ГУ–ВШЭ был создан ЭКСОЦЕНТР (виртуальный центр ресурсов по экономической социологии) (<http://www.ecsoc.ru>), который предложил открытый доступ к лучшим отечественным и зарубежным электронным ресурсам, включая аннотации статей и книг, информацию об ученых и исследовательских центрах, электронных хранилищах и диссертационных работах. В рамках работы по созданию ЭКСОЦЕНТРа его руководителем В.В. Радаевым были созданы новые тематические рубрикаторы по экономической социологии.

ЭКСОЦЕНТР послужил моделью при создании в 2003 г. более мощного информационного ресурса – *Образовательного портала по экономике, социологии и менеджменту* (<http://www.ecsocman.edu.ru>), в разработке и наполнении которого приняли участие десятки лучших специалистов из разных вузов Москвы и других городов (основной разработчик – ГУ–ВШЭ). Через полгода после своего создания портал превратился в один из самых посещаемых профессиональных образовательных ресурсов в России. Его тематика весьма широка, в нем содержатся в том числе обширные разделы по экономической социологии и институциональной экономике. Отметим, что в 2003 г. среди ресурсов портала появились тексты учебных программ, разработанных в рамках программы НФПК.

В результате создания ЭКСОЦЕНТРа и федерального образовательного портала читателям стали доступны в режиме он-лайн полнотекстовые документы ряда важных профессиональных журналов, которые ранее можно было получить лишь в бумажном виде – «Российский экономический барометр», THESIS, «Общественные науки и современность», «Экономический журнал ГУ–ВШЭ». Здесь также есть прямой доступ к текстам журнала «Рубеж», «Журнала социологии и социальной антропологии».

Наконец, трудно переоценить значение в распространении экономико-социологических идей и институционализации направления в целом *переводов зарубежных классических и современных работ*. Здесь вплоть до начала 2000-х гг. дела обстояли не лучшим образом. Переводы работ западных авторов практически отсутствовали за исключением, пожалуй, серии важных публикаций в альманахе THESIS в 1993–1994 гг. (тексты К. Поланьи,

Ю. Эльстера, П. Вайзе, Г. Саймона и др.)²⁹ и нескольких статей в журнале «Вопросы экономики» (Л. Тевено, Д. Старк)³⁰.

Даже с классикой дела обстояли не самым лучшим образом – экономсоциологические работы М. Вебера, Г. Зиммеля, Т. Парсонса все еще ожидали своего часа. Этот час настал лишь в 2000-е гг. В журналах появились первые переводы работы Дж. Коулмана, Р. Сведберга³¹. После долгих задержек вышли в переводе «Великая трансформация» К. Поланьи, фундаментальные тома Т. Парсонса и П. Бурдьё³².

Что же касается перевода трудов современных авторов, то по-настоящему систематическая работа началась лишь в 2000 г. коллективом электронного журнала «Экономическая социология», где в каждом номере выходил какой-нибудь новый перевод (основной переводчик – М.С. Добрякова, научный редактор – В.В. Радаев). Так на русском языке впервые увидели свет работы М. Грановеттера, Ф. Доббина, В. Зелизер, Н. Флигстина, Х. Уайта и многих других. Одновременно в каждом номере журнала публиковались интервью с ведущими мировыми экономсоциологами (в том числе: М. Грановеттер, У. Пауэлл, Р. Сведберг, Н. Смелсер, Д. Старк, Л. Тевено, Х. Уайт, Н. Флигстин и др.) и экономистами, близкими к экономической социологии или оказавшими на нее серьезное влияние (Дж. Акерлоф, О. Уильямсон)³³.

Помимо электронных публикаций, эта работа воплотилась в серии «бумажных» изданий. Вышел фактически первый сборник работ ведущих современных экономсоциологов «Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу», который включал новые, ранее не публиковавшиеся работы таких ведущих авторов, как Н. Биггарт, Д. Старк, Л. Тевено, Х. Уайт, Н. Флигстин³⁴. Завершается длительная работа по созданию хрестоматии «Западная экономическая социология» (при поддержке Института «Открытое общество» и НФПК)³⁵. Хрестоматия включает более двадцати полных текстов, основную часть которых составляют лучшие работы экономсоциологов 1990-х гг. Готовится к публикации (при поддержке НФПК) и особое издание «Экономическая социология в

²⁹ Полные тексты данных статей см. на сайте Института гуманитарных и историко-теоретических исследований ГУ-ВШЭ (<http://www.hse.ru/science/igiti/thesis.shtml>) или в Образовательном портале по экономике, социологии и менеджменту (<http://www.ecsocman.edu.ru>).

³⁰ *Старк Д.* Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма // Вопросы экономики. 1996. № 6. С. 4–24; *Тевено Л.* Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире // Вопросы экономики. 1997. № 10. С. 69–84.

³¹ *Коулман Дж.* Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. 2001. № 3. С. 122–139; *Сведберг Р.* Новая экономическая социология: что сделано и что впереди // Журнал социологии и социальной антропологии. 2002. Т. V. № 2. С. 13–35.

³² *Парсонс Т.* О структуре социального действия. М.: Академический проект, 2000; *Поланьи К.* Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алетейя, 2002; *Бурдьё П.* Практический смысл. СПб.: Алетейя, 2001.

³³ См. специальные рубрики «Интервью» и «Новые переводы» журнала «Экономическая социология» (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

³⁴ *Радаев В.В.* (сост. и ред.). Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. М.: РОССПЭН, 2002.

³⁵ Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики /Сост. и научн. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2004 (в печати).

России и в мире» (составитель и научный редактор – В.В. Радаев, переводчик – М.С. Добрякова). В нее будут включены обзоры состояния экономической социологии в России и разных странах, а также серия интервью с ведущими экономсоциологами, ранее публиковавшихся в журнале «Экономическая социология». Отдельно упомянем завершенный перевод одной из лучших экономико-социологических книг – «Социальное значение денег» В. Зелизер³⁶.

Отметим также появление переводов работ ведущих авторов, занимающихся исследованиями в русле новой институциональной экономической теории³⁷. Эти работы используются экономсоциологами – и позитивно, и в качестве объекта для критики.

В целом можно заключить, что процесс институционализации экономической социологии, активно начатый в 1990-е гг., ускорился в начале 2000-х гг. Тем не менее степень содержательной интеграции экономико-социологической дисциплины по-прежнему не стоит преувеличивать. Многие исследователи, работающие в данной области, продолжают идентифицировать себя с экономистами или социологами труда. Развитие исследований по разным тематическим направлениям, как мы увидим в следующем разделе, происходит весьма неравномерно.

(Окончание в следующем номере)

³⁶ Зелизер В. Социальное значение денег. М.: ГУ–ВШЭ, 2004 (в печати).

³⁷ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997; Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. СПб., Лениздат, 1996; Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты. М.: Дело, 2003; Эггертсон Т. Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001.

Новые книги

VR Мы анонсируем только что изданный перевод книги одного из самых известных специалистов по истории и методологии экономической науки *Марка Блауга* «Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют». Книга посвящена исследованию природы экономического объяснения. Сделав строгий методологический обзор основных разделов современной экономической теории, автор стремится выяснить, насколько «научна» экономическая наука, в какой мере она нацелена на объяснение реальных фактов. Книга сугубо экономическая, но для экономсоциолога – безусловно, полезная. Предлагаем Вашему вниманию вступительную статью *В.С.Автономова*.

Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют. Пер. с англ. / Науч. ред. и вступ. ст. В.С. Автономова. М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2004. 416 с.

ОГЛАВЛЕНИЕ

В.С. Автономов. За что экономисты не любят методологов.....	11
<i>Предисловие</i>	17
<i>Предисловие к первому изданию</i>	35

Часть I. То, что вы всегда хотели узнать о философии науки, но боялись спросить

<i>Глава 1. От традиционных взглядов — к взглядам Поппера</i>	43
---	----

Традиционный взгляд – 43. Гипотетико-дедуктивная модель – 44. Тезис симметрии – 46. Нормы и реальная практика – 53. Фальсификационизм Поппера – 55. Логическая ошибка – 58. Проблема индукции – 59. Иммунизирующие стратагемы – 63. Статистический вывод – 67. Степени corroborации – 70. Центральный вывод – 74.

<i>Глава 2. От Поппера – к новой неортодоксии</i>	76
---	----

Парадигмы Куна – 76. Методология против истории – 81. Научно-исследовательские программы – 82. Методологический анархизм Фейерабенда – 90. Назад к первым принципам – 95. Аргументы в пользу методологического монизма – 96.

Часть II. История экономической методологии

<i>Глава 3. Верификационизм как феномен преимущественно XIX века</i>	107
--	-----

«Доисторическое прошлое» методологии экономической науки – 107. Очерк Милля – 111. Законы-тенденции – 118. «Логика» Милля – 122. Экономическая теория Милля на практике – 126. «Логический метод» Кернса – 131. Джон Невилл Кейнс подводит итоги – 136. «Эссе» Роббинса – 141. Новые австрийцы – 147.

<i>Глава 4. Фальсификационизм как феномен исключительно XX века</i>	150
---	-----

Ультраэмпиризм? – 150. И снова априоризм – 154. Операционализм – 155. Тезис об иррелевантности предпосылок – 160. *F*-уклон – 169. Дарвинистский механизм

выживания – 172. Наивный фальсификационизм против развитого фальсификационизма – 179. Назад к эссенциализму – 182. Институционализм и моделирование структур – 186. Современное основное течение – 188.

Глава 5. Различие между позитивной и нормативной экономической теорией.....190

«Гильотина Юма» – 190. Методологические суждения и ценностные суждения – 193. Существует ли свободная от ценностей общественная наука? – 196. Пример атаки на *Wertfreiheit* – 198. Решения проблемы невозможности *Wertfreiheit* – 202. Краткий исторический очерк – 203. Позитивная экономическая теория благосостояния Парето – 207. Теорема о «невидимой руке» – 210. Диктатура паретовой экономической теории благосостояния – 212. Экономист в роли технократа – 214. Искажения при оценке фактов – 218.

Часть III. Методологическая оценка неоклассической исследовательской программы

Глава 6. Теория потребительского выбора.....225

Введение – 225. Является ли закон спроса законом? – 227. От кривых безразличия к выявленным предпочтениям – 231. Эмпирические исследования спроса – 235. Важность товаров Гиффена – 237. Теория потребительских характеристик Ланкастера – 239.

Глава 7. Теория фирмы.....243

Классическая защита – 243. Ситуационный детерминизм – 248. Конкурентные результаты, несмотря на олигополию – 252.

Глава 8. Теория общего равновесия.....257

Проверки теории общего равновесия – 257. Теория или аналитический каркас? – 258. Практическая значимость – 262.

Глава 9. Теория предельной производительности.....269

Производственные функции – 269. Теория относительных долей дохода Хикса – 272. Проверки теории предельной производительности – 275.

Глава 10. Переключение, обратное переключение и тому подобное.....279

Измерение капитала – 279. Существование функции спроса на капитал – 280. Эмпирическая значимость обратного переключения – 282.

Глава 11. Теория международной торговли Хекшера – Улина.....288

Теорема Хекшера – Улина – 288. Теорема Самуэльсона о выравнивании цен на факторы – 289. Парадокс Леонтьева – 290. Исследовательская программа Улика – Самуэльсона – 292. Дальнейшие проверки – 293. Теорема Хекшера – Улина – Ванека – 295.

<i>Глава 12. Кейнсианцы против монетаристов.....</i>	<i>298</i>
Бесплодные дебаты? – 298. Последовательные версии монетаризма Фридмена – 299.	
Теория Фридмена – 301. III фаза монетаризма – 303. Восстанавливая идеи Кейнса – 304.	
Взлет и падение монетаризма – 306. Новая классическая макроэкономика – 311.	
Макроэкономика через лакатошианские очки – 313.	
<i>Глава 13. Теория человеческого капитала.....</i>	<i>317</i>
Твердое ядро и защитный пояс – 317. Методологический индивидуализм – 321.	
Границы программы – 325. Гипотеза скрининга – 326. Итоговая оценка – 332.	
Послесловие – 334.	
<i>Глава 14. Новая экономическая теория семьи.....</i>	<i>336</i>
Производственные функции домашних хозяйств – 336. Подгонки задним числом (Adhockery) – 339. Некоторые результаты – 340. И вновь верификационизм – 344.	
Оглядываясь назад – 347.	
<i>Глава 15. Постулат рациональности.....</i>	<i>348</i>
Значение рациональности – 348. Рациональность как святыня – 350. Критика рациональности – 352.	
Часть IV. Что мы узнали об экономической теории?	
<i>Глава 16. Выводы.....</i>	<i>357</i>
Кризис современной экономической теории – 357. Измерение без теории – 362. И вновь фальсификационизм – 366. Прикладная эконометрика – 367. Какой путь избрать? – 370.	
<i>Глоссарий.....</i>	<i>373</i>
<i>Рекомендации по дальнейшему знакомству с литературой.....</i>	<i>377</i>
<i>Библиография.....</i>	<i>380</i>
<i>Именной указатель.....</i>	<i>402</i>
<i>Предметный указатель.....</i>	<i>409</i>

ЗА ЧТО ЭКОНОМИСТЫ НЕ ЛЮБЯТ МЕТОДОЛОГОВ

Вступительная статья к книге

Автономов Владимир Сергеевич

Государственный университет – Высшая школа экономики

Раскроем читателю один секрет: большинство экономистов, по всей видимости, не интересуется вопросами экономической методологии или даже относится к ней неприязненно. Если мы ограничимся великими экономистами, то ясной картины не получим. Действительно, история знала великих экономистов-теоретиков, считавшими методы, которыми они пользуются, самоочевидными и потому не нуждающимися в обсуждении (Рикардо, Вальрас, Дж.М. Кейнс), хотя были и противоположные примеры (Дж.С. Милль, К. Менгер, М. Фридмен). Считается, что «практикующие» экономисты недолюбливают методологов за то, что последние лезут в чужие дела, плохо в них разбираясь: кто не может сам, тот учит других. Косвенным подтверждением этого тезиса может быть тот факт, что иногда теоретики обращались к методологическим вопросам в конце своей научной карьеры, когда их главные труды остались в прошлом (Хикс), хотя теоретическое новаторство и философская умудренность очевидно соответствуют разным возрастам исследователя. У российских экономистов есть и свои особые основания подозрительно относиться к трудам по методологии экономической науки. Набившие оскомину схоластические дискуссии в советской экономической литературе об исходном и основном производственных отношениях, производительном и непроизводительном труде и пр. могли отвратить от методологических вопросов кого угодно.

Но есть и другой вариант ответа: может быть, теоретиков раздражают упреки методологов, потому что их совесть не вполне чиста? Ведь в экономической теории методологические проблемы в принципе стоят острее, чем в других общественных науках, поскольку благодаря использованию модели человека, максимизирующей целевую функцию, и связанного с ней математического аппарата степень абстракции от реальности здесь намного выше и теоретические модели могут развиваться до некоторой степени независимо от объясняемых и моделируемых явлений.

Чтобы разобраться в сложном отношении экономистов к экономической методологии, полезно, на наш взгляд, различать нормативную и позитивную методологию экономической науки. Нормативная методология науки призвана быть ее совестью – моральным кодексом профессии, содержащим описание допустимых методов исследования или, по крайней мере, описание идеала, к которому надо стремиться. Она, как правило, задается извне и опирается на требования философии науки или признанные достижения других наук (в качестве примеров для экономической науки выдвигались и классическая механика, и биология, и психология, и социология) и достаточно критична по отношению к практике, которая в той или иной степени обычно не дотягивает до этого идеала. Вспомним хотя бы резкую методологическую критику экономической теории в статьях Торстейна Веблена, которая велась с позиций эволюционной биологии и социальной психологии. Важнейшее место в нормативном идеале занимает рекомендуемая процедура проверки обоснованности теоретических гипотез. Применительно к экономической науке в этой области используется фальсификационизм Поппера, а также идеал прогрессивной научно-исследовательской программы Лакатоша. Ярким примером такой методологии могут служить взгляды автора данной книги Марка Блауга.

Возражения экономистов против претензий нормативной методологии могут быть разнонаправленными. Например, Мизес и другие представители неоавстрийской школы

упрекают философов-методологов, которые строят свои рекомендации на опыте физики и других естественных наук, в непонимании специфики экономической теории как аксиоматической дедуктивной дисциплины, выводящей свои положения из априорно заданной аксиомы экономически рационального поведения (максимизации целевой функции).

Другие, такие, как Милтон Фридмен, подчеркивают прагматический статус экономической теории как генератора эмпирических прогнозов, вследствие чего эмпирическая проверка вспомогательных теоретических конструкций, ведущих к данным прогнозам, становится необязательной.

Позитивная методология – это попытка осознать и обобщить практику исследований в данной области науки, объяснить методологически невинным ученым Журденам, что на самом деле они говорят прозой и заслуживают за это полного уважения. В этом осознании, которое всегда идет изнутри данной дисциплины неизменно присутствует элемент оправдания сложившейся практики – «защитной методологии», если использовать термин Лакатоша. Среди классических произведений в жанре защитной методологии первое место занимает знаменитое эссе Фридмена о методологии позитивной экономической теории. Основной, хотя и не высказанной открыто задачей Фридмена было как раз отбиться от нападков нормативных методологов, выступавших в данном случае с позиций последовательного логического позитивизма и требующих эмпирической проверки не только выводов теории, но и ее предпосылок.

Следует также упомянуть, что между нормативной и позитивной методологиями возможен компромисс: рекомендована может быть не процедура отбора одной правильной гипотезы, а употребление той, которая в данном случае «удобнее». Такая позиция, основанная на методологическом анархизме Фейерабенда и постмодернистских подходах, также нашла последователей среди экономистов (наиболее известны взгляды Д. Макклоски).

Интерес экономистов к методологическим проблемам испытывает также выраженные взлеты и падения. Когда экономическая (как и любая другая) наука развивается по гладкой траектории (по Куну, это период «нормальной науки»), методологические вопросы как дескриптивной, так и нормативной методологии обычно находятся на периферии внимания. Но во время кризисов, вызванных как внутринаучными, так и внешними причинами, методологические основы науки извлекаются из «запасников» и подвергаются интенсивной рефлексии. В истории экономической науки такое случалось, например, в ходе маржиналистской революции конца XIX в. (знаменитый «спор о методе») и в 70-е–80-е гг. XX века, когда кризис методов государственного регулирования экономики привел к кризису «великого неоклассического синтеза» и активизации альтернативных мейнстриму направлений.

В настоящее время у нас, кажется, нет оснований говорить о столь остром периоде в развитии экономической науки, но интерес к методологическим вопросам тем не менее достаточно ярко выражен, о чем можно судить хотя бы по количеству монографий и статей, посвященных данной тематике. Важнейшей причиной этого нам представляется обеспокоенность научного сообщества излишней формализацией основного (неоклассического) течения экономической науки, нежеланием многих его представителей иметь дело с фактами реальной жизни или их стремлением довольно сильно препарировать эти факты так, чтобы к ним можно было применить методы неоклассической теории.

Автора данной книги Марка Блауга никак нельзя упрекнуть в дилетантизме в области современной экономической теории или деструктивной оппозиционности по отношению к основному течению. Хорошо известны его труды в области экономики образования, написанные в рамках неоклассической традиции (точнее, в рамках теории человеческого капитала). Написанная им популярная во всем мире история экономической мысли также

ставит в центр внимания историю и логику развития идей, которые легли в основу неоклассического мейнстрима.

Тем не менее Марк Блауг занимает в современной литературе по экономической методологии особое место. В отличие от истории экономической науки, где книга Блауга «Экономическая мысль в ретроспективе» является общепринятым учебным пособием, в области методологии его позиция гораздо менее популярна. Но у нее были и есть влиятельные союзники, которые видят перспективы экономической науки в усилении ее внимания к фактам – Василий Леонтьев, Морис Алле, Джозеф Стиглиц и другие. Блауг – один из главных приверженцев применения к экономической теории нормативной методологии Поппера–Лакатоша, которая выдвигает весьма жесткие, чтобы не сказать неудобные требования. Эту точку зрения нельзя сегодня назвать преобладающей в научном сообществе. Большинство ученых-экономистов и сочувствующие им методологи экономической науки склонны в наши дни облегчать нормативные требования и допускать большую степень независимости экономических теорий от наблюдаемых фактов. Здесь Блауг однозначно придерживается маршаллианской линии частичного равновесия в развитии экономической мысли XX в., сторонники которой сознательно жертвовали степенью обобщенности и элегантностью теории ради ее близости к фактам и возможности практического применения. Противоположная линия общего равновесия Вальраса, которая начиная с 1930-х гг. (во многом усилиями Самуэльсона) решительно возобладала в основном неоклассическом течении экономической теории, в значительной мере осуждается Блаугом как неэффективная трата сил общества на формалистическое совершенствование теории без осмысления и предсказания новых фактов.

Позиция Блауга противопоставляет его не только тем экономистам-неоклассикам, которые создают теоретические модели без оглядки на реальность но и приверженцам методологического плюрализма (Б. Колдуэлл, Д. Макклоски) которые рассматривают экономическую теорию как совокупность различных инструментов, эффективность которых невозможно сравнить, а потому равнодопустимых и равноправных. Блауг верит в то, что сопоставление с фактами (в той мере, в какой оно возможно) позволяет сделать выбор в пользу теории, которая лучше их объясняет.

Предлагаемая вниманию читателя книга «Методология экономической науки» состоит из четырех основных частей. Первая часть – это краткий и весьма полезный для экономиста очерк философии науки, из которого автор извлекает свой методологический идеал развитого (sophisticated) фальсификационизма. По ироничному признанию самого автора, она задумывалась как «детская книжка о последних тенденциях в философии науки». Хотя при желании ее можно использовать как «курс ликвидации безграмотности» в данной области, по стилю она больше напоминает не учебник, а традиционный Платоновский диалог: начиная свой рассказ с основных черт традиционного взгляда на философию науки, Блауг умело избегает присущей историкам науки самоуспокоенности, представляет каждую из методологических проблем – симметрию прогнозирования и объяснения, демаркацию между наукой и не-наукой у Поппера, проблемы познания при использовании индукции и статистическом выводе, – как неоконченный спор, не изрекая истин в последней инстанции. Мы могли бы выразить его идею, перефразируя Черчилля: «развитый фальсификационизм – это худшая методологическая установка, если не считать всех прочих».

Вторая часть, пожалуй, наиболее близка к тому, что можно было бы назвать учебником. Она представляет собой историю экономической методологии, начиная с Сениора и Дж.С. Милля до 80-х гг. XX в. Рассматривая взгляды знаменитых авторов, писавших о методологии экономики на протяжении полутора веков, на природу экономического объяснения, Блауг отслеживает последовательную трансформацию того, какой представители экономической профессии видели (точнее, хотели видеть) свою науку. Текст изобилует сносками, которыми читатель может пользоваться в качестве путеводителя по темам, представляющим для него особый интерес.

Наибольший интерес, на мой взгляд, представляет третья часть, в которой Блауг оценивает с точки зрения принятых им методологических принципов различные области современной неоклассической теории, останавливается на том, в какой мере в них генерируются эмпирически опровержимые положения, объясняются новые факты. В некоторых описанных Блаугом областях (а надо сказать, что его перечень содержит основные из них) за последнее десятилетие произошли значительные изменения, и его оценка ситуации несколько устарела (это относится, например к теориям международной торговли, новым эндогенным теориям экономического роста и пр). Но со времени выхода второго издания «Методологии экономической науки» (1992) не появилось столь масштабной и последовательной методологической оценки основных областей неоклассической теории. Наконец, последняя, четвертая часть представляет собой послесловие, критически оценивающее состояние как основного течения, так и альтернативных подходов в экономической теории.

Книга Блауга будет чрезвычайно полезна для преподающих и изучающих экономическую теорию в российских университетах, поскольку в нашей стране отсутствует традиция научных исследований в рамках неоклассического подхода и преподавание в вузах ведется преимущественно людьми, знающими лишь учебники. В учебниках же не уделяется внимание границам применения теории и обоснованности ее выводов. Поэтому студент может либо воспринять науку некритически, как некое божественное откровение, либо, что более вероятно, столкнуться с очевидными противоречиями между теорией и фактами и сделать скоропалительный вывод о том, что его учили не тому, чему нужно. Хорошие книги по методологии науки, к которым, безусловно, относится монография Марка Блауга, позволяют восполнить этот пробел в нашем экономическом образовании.

Исследовательские проекты

ВЫСШЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ В РОССИИ НА РУБЕЖЕ ВЕКОВ

31 января 2004 г. в Санкт-Петербурге состоялся семинар, на котором были подведены итоги исследовательского проекта «Высшее экономическое образование в России на рубеже веков». Проект выполнен Институтом «Экономическая школа» в Санкт-Петербурге и Институтом социологии РАН при поддержке Фонда Форда.

Проект ставил перед собой широкие задачи, связанные с оценкой результатов переориентации высшего экономического образования России на следование рыночной доктрине: в какой мере рост числа студентов, обучающихся «новой» экономике, появление новых вузов и факультетов, издание учебных пособий ведут к конечному результату – подлинному усвоению учащимися современных экономических знаний? Насколько качественна издаваемая учебная литература? Каков профессиональный уровень преподавателей, действующих в настоящее время в вузах¹?

Сотрудниками проекта были разработаны тесты для проверки знаний студентов, обучающихся в вузах по специальностям «Экономическая теория», «Бухгалтерский учет и аудит» и «Финансы и кредит». Тестирование проведено в ряде вузов Москвы, Санкт-Петербурга, Екатеринбурга и Нижнего Новгорода. Тестирование позволило определить степень освоения студентами ключевых предметов, входящих в бакалаврскую программу.

Разработанные тесты позволили определить способность студентов к экономическому мышлению, проверить навыки логико-математического анализа, а также провести сравнительный анализ уровня подготовленности студентов в различных образовательных учреждениях.

В этих же вузах, где проходило тестирование, проведено интервьюирование учащихся по ряду вопросов, касающихся различных сторон жизни современного студента: его отношения к учебе, образованию, будущей профессии. Затем в тех же самых вузах было проведено интервьюирование преподавателей.

В соответствии с результатами теста вузы были поделены на две условные группы: «слабые», которые были оценены от 1,5 до 2 баллов, таких в нашей выборке оказалось 57%, и «сильные», чьи средние оценки от 2,5 до 3,3 баллов. Баллы были проставлены в базу данных, созданную по итогам интервьюирования преподавателей. Параллельно каждый преподаватель получил оценку за «компетентность; приближение преподавателя к мировым стандартам и креативность их мышления» по 3-балльной шкале. Два эксперта давали оценки преподавателям по ряду вопросов. Эксперт в области экономической теории оценивал ответы преподавателей специальности «Экономическая теория». Второй эксперт по бухгалтерскому учету и аудиту, финансам и кредиту оценил ответы представителей специальности «Бухгалтерский учет и аудит» и «Финансы и кредит».

Все результаты были обобщены. Интересно и важно то, что *оценка компетентности (современности) преподавателей независимыми экспертами напрямую связана с оценкой, которую получили университеты в результате тестирования студентов. Одним словом, две независимые экспертизы показали, что сильные студенты там, где сильные преподаватели, и наоборот. В вузах не наблюдается значительная асимметрия, при которой была бы возможна ситуация, чтобы одна из кафедр вырвалась вперед или сильно отставала от других, – преподавательские ресурсы распределяются равномерно внутри*

¹Руководители проекта: Иванов М.А., Магун В.С. Подробнее о проекте: <http://ise.openlab.spb.ru>.

одной организации: если в вузе сильная кафедра экономической теории, значит, сильные кафедры и бухгалтерского учета, и финансов. По аналогии можно предположить, что существуют сильные вузы (где все кафедры и факультеты сильные) и слабые, где уровень качества преподавания и знаний студентов – ниже. Однако асимметрия в городах наблюдается: в одном и том же городе есть как сильные, так и слабые вузы. Возможно, этот вывод банален и очевиден, тем не менее стоило доказать, что *не существует однозначной образовательной столицы и периферии, а существуют сильные и слабые вузы как в любом российском городе, так и в Москве.*

Некоторые различия слабых и сильных вузов по результатам тестирования студентов и интервьюирования преподавателей:

- преподаватели при подготовке к лекциям и семинарам обращаются к монографиям, учебникам, программам курсов и статьям, написанным российскими авторами (0,34), или переведенным на русский язык (0,21);
- преподаватели считают, что без знания английского языка можно обойтись, это не главное в преподавательской работе, в крайнем случае, достаточно знания английского языка в объеме, позволяющем знакомиться с зарубежными публикациями;
- респонденты идентифицируют себя только с преподавателями;
- преподаватели в качестве основной работы называют работу в вузах, в качестве подработок – консультирование;
- в вузе не проводится процедура оценки студентами качества преподавательской работы;
- преподаватели обычно в течение всего отпуска подрабатывают;
- преподаватели очень редко имеют возможность регулярно питаться;
- преподаватели не поддерживают некоторые положения реформ (увеличить время самостоятельной работы студентов, заметно сократив число аудиторных часов; увеличить число письменных работ, сделать все экзамены письменными; более активно вводить учебные курсы по выбору; ввести принятую во многих странах схему обучения «4+2»: четыре года обучения – бакалавриат и два года – магистратура).
- преподаватели более ориентированы на западные первоисточники (0,40);
- преподаватели считают, что без свободного знания английского языка сегодня невозможен высокий уровень квалификации преподавателя;
- преподаватели получают финансовую поддержку, как индивидуальную, так в команде с российскими коллегами и с российскими и зарубежными коллегами;
- преподаватели считают, что преподаваемые дисциплины значительно изменились за последние пять лет;
- вузы лучше оснащены компьютерами, имеют доступ в Интернет;
- преподаватели умеют работать на компьютере, постоянно используют его в своей работе, пользуются Интернетом, электронной почтой;
- преподаватели чаще проходят повышение квалификации (в том числе оплачиваемые стажировки);
- преподаватели обычно используют отпуск для прохождения стажировок, повышения квалификации;
- преподаватели в качестве подработок занимаются написанием бизнес-планов (0,559) и репетиторством;
- преподаватели удовлетворены своим материальным положением;
- преподаватели выше оценивают состояние своего здоровья.

И.Б. Назарова

Учебные программы

ОБЩЕСТВЕННО-НАУЧНЫЕ МОДЕЛИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Степочкина Елена Анатольевна

к.э.н., доцент, Волгоградский государственный университет

Программа подготовлена при содействии Национального Фонда подготовки кадров в рамках программы «Совершенствование преподавания социально-экономических дисциплин в вузах» Инновационного проекта развития образования.

Цель курса: ознакомление студентов с основными подходами в организационной теории и социологии организаций, механизмами функционирования организаций, особенностями их структурирования.

Задачи курса: описание и объяснение социального порядка, повседневного действия и их изменений на уровне предприятия с точки зрения трех научных дисциплин – экономической теории, экономической социологии и менеджмента, представленных как их классическими основами, так и современными отечественными и зарубежными течениями.

Новизна курса:

- курс ориентирован на теоретико-методологический анализ феномена организации на основе максимально полной систематизации имеющихся в социологии *концептуальных моделей*, отражающих данную проблематику;
- в рамках курса проводится сравнительный анализ теоретических моделей феномена организации периода «классических» и «неклассических» социологических парадигм; обобщаются «субъективистские» версии теории организации; проводится сравнительный анализ системы методов управления организацией, предлагаемых «экономико-центричными» и «культуро-центричными» парадигмами;
- в курсе обобщаются существующие в отечественной социологии подходы к рассмотрению данной проблематики, в том числе достижения в области социологии организаций периода 1990-х гг.

Форма итогового контроля – экзамен.

Раздел 1. Истоки современных теорий хозяйственной организации

Тема 1. Экономическая теория фирмы – классический и неоклассический подходы

Описание экономической системы в целом как задача экономической теории конца XIII – первой половины XIX вв. (Ж.Б. Сей, Р. Бастиа, Н.У. Сениор). Экономическая наука как теоретическое обоснование условий, необходимых для развернувшейся концентрации капитала: способность свободного от регулирования рынка, координирующегося только механизмом цен, обеспечить гармонию интересов в обществе. Доступ к экономической деятельности на основе индивидуального владения имуществом, предполагавшего совмещение в одном лице предпринимателя и собственника фирмы. отождествление фирмы с действующим рационально индивидуальным экономическим субъектом. Отсутствие интереса к внутренней природе фирмы. Фирма как предприятие, преобразующее производственные факторы в потребительские ценности (Ж.Б. Сей, 1803). Исследование

проблемы оптимального сочетания факторов производства. Фирма как агент рынка, точка приложения факторов производства, которое должно быть эффективным.

Рост концентрации и централизации капитала, превращение большинства рынков товаров в олигопольные и монопольные – как факты, требующие признания существования сознательной власти управляющих и значительной части рыночных отношений, реализуемых независимо от воздействия стихийного механизма цен. Появление интереса к внутренней структуре фирмы (неоклассический и институциональный подходы).

Введение фактора организации в обиход экономической теории (А. Маршалл, 1890); три уровня понятия организации. Организация как характеристика социально-экономической общности. Индустриальная организация как характеристика развитого общества, в котором деятельность нацелена на эффективное использование ресурсов посредством сочетания процедур: технического разделения труда и расширения рынка. Деловая организация – основная элементарная единица принятия решений; сравнительная эффективность различных организационных форм; максимизация текущей прибыли как критерий эффективности фирмы.

Исследование функционирования монопольных фирм в рамках неоклассического подхода (1950–1970-е гг.). Обоснование положения о неэффективности координирующей роли рынка при его монополизации и необходимости общественных форм его регулирования. Неоклассический подход – представление о фирме как «черном ящике», в котором ресурсы трансформируются в продукты в соответствии с характером производственной функции и рыночной структурой, определяющей способ максимизации прибыли как целевой функции фирмы (маржиналистский подход). Рациональность как максимизация полезности индивидов в пределах ресурсов, имеющихся в их распоряжении, знаний, которыми они располагают, и ожиданий в отношении действий других партнеров. Предположение о способности рациональных индивидов не только соотнести выгоды и издержки своих действий, но и понять последствия своей деятельности. Абстрагирование от неопределенности и, как следствие, – от общественных норм и традиций, в которых экономические агенты находят способ ее снижения.

Маржиналистский подход – господствующее в неоклассической (учебной) литературе представление о поведении фирмы (Ф. Махлуп, 1967). Основные постулаты неоклассической теории фирмы: 1) критерий принятия всех решений на уровне фирмы – максимизация прибыли на долгосрочном этапе; 2) возможности получения и переработки поступающей из внешней среды информации неограниченны. Пределы применимости неоклассического подхода: полная рациональность экономических агентов; совершенный рынок и неспецифические активы; нормы поведения – идеальный тип рыночного соглашения.

Основная литература

1. Менар К. Экономика организаций: Пер. с франц. / Под ред. А.Г. Худокормова. М.: ИНФРА-М, 1996. С. 19–20.
2. Нуреев Р. Теория общественного выбора. Учебно-методическое пособие // Вопросы экономики. 2002. № 8. С. 129.
3. Фавро О. Экономика организаций // Вопросы экономики. 2002. № 5. С. 5 (аксиомы неоклассической экономической теории).

Дополнительная литература

1. Блауг М. Несложный урок экономической методологии // Thesis. 1994. Т. 2. Вып. 4.
2. Махлуп Ф. Теория фирмы: маржиналистские, бихевиористские и управленческие / Пер. Н.К. Хованского // Теория фирмы. СПб.: Экономическая школа, 1995. С.73–93.
3. Сей Ж.Б. Трактат о политической экономии. 1803.

4. Hausman D. On the conceptual structure of neoclassical economics / Essays on Philosophy and Methodology of Economics. Cambridge UP. NH, 1992. 25–32.
5. Marshall A. Principles of Economics, 8 ed., L.: Macmillan, [1890] 1969.
6. Robinson E. The Structure of Competitive Industry. Rev. en. University of Chicago Press, 1958.

Тема 2. Критика маржиналистского подхода. Принцип ограниченной рациональности. Теория трансакционных издержек

Критика Г. Саймоном (1957, 1959) гипотезы о максимизации прибыли как цели фирмы и противопоставление ей теории принятия решений в науке о поведении. Неудовлетворенные стремления как побуждение к действию. Основа бихевиористского подхода к объяснению цели фирмы: достижение определенного уровня устремлений (притязаний), т.е. «достаточной», «удовлетворительной», а не максимальной прибыли. Гипотеза о человеке как удовлетворяющемся существе. Гипотеза об определяющей роли ближайшей цели при совершении выбора.

Недостаточная эффективность координации производства посредством последовательных трансакций на рынке (Р. Коуз, 1937). Наличие трансакционных затрат, связанных с использованием ценового механизма. Объяснение причины существования фирмы как экономического феномена возможностью снижения трансакционных затрат в результате замены рыночного обмена внутренней организацией. Фирма как система отношений, возникающих, когда направление ресурсов начинает зависеть от предпринимателя. Интернализация трансакций (О. Уильямсон, 1971) как важнейший фактор вертикальной интеграции производства. Преимущества фирмы в сфере дифференциации стимулов и в управлении, в том числе в повышении действенности и экономии на сборе информации.

Основная литература

1. Коуз Р.Г. Природа фирмы. Перевод Б.С. Пинскера // Теория фирмы / Под. ред В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа. 1995. С. 11–32.
2. Природа фирмы / Пер. с англ. М.: Дело. 2002.
3. Уильямсон. О.И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка. // Теория фирмы. СПб.: Экономическая школа, 1995. С. 411–442.

Дополнительная литература

1. Менар К. Экономика организаций / Пер. с франц. под ред. А.Г. Худокормова. М.: ИНФРА-М. 1996. С. 19–20.
2. Саймон Г. Рациональность как процесс и как продукт мышления // THESIS, Т. 1. № 3. 1993.
3. Саймон Г.А. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении. Перевод с англ. И.В Попович. // Теория фирмы / Под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1995 («Вехи экономической мысли»; Вып. 2). С. 54–72.
4. Coase R. The Firm, the Market and the Law. Chicago, The University of Chicago Press, 1988.
5. Grossman S. and Hart O. The costs and benefits of ownership: a theory of vertical integration // Journal of Political Economy. 1986. Vol. 94. No. 4. P. 691–719.
6. Perrow C. Economic Theories of Organization // Theory and Society. 1986. Vol. 15. P. 11–45.
7. Williamson Oliver E. Comparative Economic Organizations // Administrativt Science Quarterly. 1991. 36.

Тема 3. Экономическая теория – традиционный институциональный подход: формирование исследовательской программы

Переход рыночного хозяйства в новую фазу развития (конец XIX – начало XX вв.). Институционализм как продукт развития хозяйственной системы, осознавшей необходимость внутренней саморегуляции. Основы общего учения об институтах, социальный и социально-психологический анализ мотивации экономических субъектов (Т. Веблен, 1898, 1899, 1919). Теория трансакций, акцент на сознательную социальную селекцию институтов (Дж. Коммонс). Направляющее воздействие государства на эволюцию и отбор институтов. Новаторство институционализма, который, оставаясь в пределах общей рыночной парадигмы, тем не менее отвергает такие принципиальные посылки, как отсутствие проблемы получения и использования информации; наличие совершенной конкуренции; автоматическое стремление рыночной экономики к классическому равновесию спроса и предложения; существование изолированного, независимого и рационального «homo economicus» с устойчивыми предпочтениями, который руководствуется исключительно интересами максимизации полезности.

Разделение институциональной доктрины на «старый» и «новый» институционализм. «Старый» институционализм – продолжение традиций Веблена, акцент на стереотипы сознания и поведения, неполноту информации, использование методов других общественных наук. «Новый» институционализм – модификация постулатов ортодоксальной теории, изучение политологических и правовых проблем методами неоклассической экономической теории, переход от общих принципов к объяснению конкретных явлений общественной жизни.

Развитие традиций «старого» институционализма в настоящее время. Дж. Гэлбрейт о модификации рыночной системы под воздействием крупных корпораций. Взаимосвязь корпоративной культуры и хозяйственной деятельности (Д. Крепс). Институционалисты Кембриджской школы (Дж. Ходжсон).

Основная литература

1. Кузьминов Я. И., Юдкевич М.М. Институциональная экономика: Учебно-методическое пособие. Ч. 1. М.: ГУ–ВШЭ, 2000.
2. Нуреев Р. Институционализм: прошлое, настоящее, будущее // Вопросы экономики. 1999. № 1. С. 125-131. Дерево развития институциональной теории. С. 126.
3. Олейник А.Н. Институциональная экономика. Учебно-методическое пособие. // Вопросы экономики. 1999. № 2, 7.

Дополнительная литература

1. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / Пер. с англ. М.: Дело ЛТД. 1994. С.1–8; 647–661.
2. Веблен Т. Теория праздного класса. М. Прогресс, 1984. С. 108–133.
3. Дорошенко М.Е. Обращаясь к истокам современной экономической теории // Вестник МГУ. Серия 6. Экономика. 2000. № 5. С. 3–19.
4. Лисин В.С. Институциональные аспекты экономических реформ в России. Монография. М.: Высшая школа. 1999.
5. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб., 1997. Гл. 2.
6. Commons J. The Economics of Collective Action. Madison, University Press, 1970 (1950).
7. Hodgson G. Economics and Evolution. Cambridge, Polity Press, 1994.

8. Hodgson G. Economics and Institutions. Cambridge, Polity Press, 1988.
9. Hodgson G. The Viability of Institutional Economics. Judge Institute of Management Studies, Cambridge, July 1996.
10. Kreps D. Corporate Culture and Economic Theory // Graduate School of Business. Stanford Univ., 1984.
11. Veblen T. The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays. N. Y.: Huebsch, 1919.

Тема 4. Организационная проблематика в экономической социологии

Институционализация экономической социологии в качестве особого исследовательского направления. Послевоенная волна исследований в области социологии организации: выявление отдельных характеристик организации. Организация как совокупность социальных отношений, в которой регулирование осуществляется особой группой людей, обладающих представительной властью; «автономная» и «гетерономная» организации (М. Вебер). Целеустремленность организации (А. Стинчкомб). Организация как состоящая из ролей, а не из людей, специфическое согласование ролей с целью рационального выполнения поставленной задачи в качестве основного признака организации как таковой. Отличие реальных человеческих действий от концептуальных схем, в частности их гетерогенность. Организация как система социальных отношений, ориентированная на достижение общих целей, обладающая собственными ресурсами, внутренней нормативной и статусной структурами, в рамках которой члены организации за соответствующие вознаграждения выполняют отведенные им функциональные роли.

Социологические модели организации. Две модели с точки зрения структурного подхода: функциональная (организация как адекватная социальная система) и конфликтная (организация как структура власти и господства). Модели организации с точки зрения теории действия: как система согласуемого порядка; как символическая конструкция, средство социализации индивидов; как совокупность управленческих практик (М. Рид).

Нормативное ядро организации (комбинация легитимной власти и права собственности на ресурсы) и энергия, приводящая его в действие (распределение благ) (Стинчкомб).

Основные черты хозяйственной организации: тенденция к монополизму; тяготение к закрытости; построения позиционной иерархии; подчинение индивидов коллективным интересам; превращение вознаграждений в привилегии; стратификация индивидов и групп.

Бюрократизация как одна из тенденций развития организаций и способов их построения. Типы хозяйственных организаций. Классификации М. Вебера, Э. Дюркгейма, Я.И. Кузьмина. Характеристики общины, корпорации, ассоциации. Типология моделей, описывающих отношения между руководителями и подчиненными (В.В. Радаев): бюрократизм, патернализм, фратернализм, партнерство.

Специфика организационного моделирования в экономической социологии: движение от внутренней структуры к внешним рынкам в отличие от экономической теории фирмы; описание многообразия организационных форм без акцента на степень их эффективности в отличие от теории менеджмента.

Основная литература

1. Пригожин А.И. Современная социология организаций. М.: Интерпракс, 1995.
2. Радаев В.В. Хозяйственная организация как объект социологии // Российский экономический журнал. 1995. № 2. С. 69–74.

3. Радаев В.В. Основные направления развития современной экономической социологии // Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2002. С. 3–9.
4. Радаев В.В. Рынок как объект социологического исследования // Социологические исследования. 1999. № 3. С. 28–37.
5. Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций: Учеб. Пособие. М.: Аспект Пресс, 1997. С. 125–155.

Дополнительная литература

1. Бауман З. Мыслить социологически: Уч. пособие / Пер. с англ. под ред. А.Ф. Филиппова. М.: Аспект Пресс. 1996. С. 84–91.
2. Etzioni A. Organization Control Structure / March J. (ed.) Handbook of Organizations, 1965. P. 650–677.
3. Stinchcombe A. Economic Sociology. Chapter 4: Economic Organization. N.Y., Academic Press, 1983. P. 130–177.
4. Useem M. Shareholder Power and the Struggle for Corporate Control / Swedberg R. (ed.) Explorations in Economic Sociology. N. Y., Russel Sage Foundation, 1993. P. 308–334.
5. Weber M. Economy and Society. Berkeley. University of California Press, 1978. Vol. 1. P. 48–56, 74–75, 215–226.

Литература по социологии организаций

1. Blow P. Bureaucracy in Modern Society. N.Y., Random House, 1956.
2. Etzioni A. The Comparative Analysis of Complex Organizations. N.Y. Free Press, 1961.
3. Merton R.K. Bureaucratic Structure and Personality // Social Forces. 1940. Vol. 18. P. 560–568.
4. Selznick P. Leadership in Administration. N.Y.: Harper and Row, 1957.
5. Stinchcombe A. Information and Organizations. Berkeley, University of California Press, 1990.

Литература по моделям

1. Maki U. [2001]. Models // International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences. Volume 15. P. 9931–9937. Elsevier.
2. Reed M. The Sociology of Organizations: Themes, Perspectives and Prospects. N. Y., L.: Harvester Wheatsheaf, 1992. Parts 3–5, 2.

История развития концепций бюрократии

1. Левинсон А.Г. Термин бюрократии в российских контекстах // Вопросы философии. 1994. № 7–8. С. 241–248.
2. Albrow M. Bureaucracy. London. Macmillan, 1970. P. 84–105.
3. Weber M. Essays in Sociology. N.Y.: Oxford University Press, 1946. P. 199–204.
4. Weber M. Economy and Society. Vol. 1. P. 220–221.

Тема 5. Организация в классических и неклассических концепциях менеджмента.

Управленческий и социологический аспекты эффективности деятельности.

Ф.У. Тейлор о рациональной организации деятельности. Стремление промышленников к эффективности как движущая сила, обусловившая появление систематической теории менеджмента. Специализация и стандартизация деятельности как основной фактор

достижения эффективности производства. Пределы увеличения масштабов производства и размеров организационной структуры: Харрингтон Эмерсон об эффекте уменьшения отдачи от масштаба. Принципы научного менеджмента Эмерсона. Стремление к замещению интуитивного мнения научным знанием как смысл научного менеджмента. Анализ и синтез операций трудового процесса в научном подходе Тейлора и Ганта. Разделение и специализация управленческой деятельности. Функциональная структура управления. Представление о работнике в концепции Тейлора. Проблема мотивации. Проблема контроля. Элементы патернализма. Современные интерпретации теории Тейлора.

Концепция формальной организации в трудах А. Файоля. Универсальность управленческой деятельности для любой организации. Определение менеджмента как последовательного ряда операций или функций. Принципы административного управления А. Файоля. Роль, ответственность и авторитет руководителя. Власть как функция ответственности. Число контактов, которые потенциально могут возникнуть у руководителя. Принцип делегирования полномочий на основе специализации и разделения труда. Взаимоотношения «руководитель – подчиненный»: асимметрия информации. Иерархическая структура власти как совокупность уровней передачи полномочий от руководителя к подчиненному. Плоские и вертикальные организационные структуры. Проблема диапазона руководства. Норма управляемости. Горизонтальные управленческие связи между руководителями одного иерархического уровня, непосредственно подчиненными разным начальникам (мостки Файоля). Виды полномочий: линейные, штабные, функциональные. Воплощение системы делегированных полномочий в определенную структуру. Линейно-штабная структура управления. Развитие принципов Файоля в трудах Урвика, Гьюлика, Муни и др.

Теория рациональной бюрократии М. Вебера. Идеальные типы легитимного господства и соответственно подчинения: рациональный (бюрократический), традиционный (патриархальный) и харизматический, их мотивы и особенности. Критерии оптимального функционирования бюрократии как аппарата легитимной власти. Бюрократия как легальная система, при которой власть осуществляется посредством фиксированных правил и процедур. Бюрократия как технически наиболее эффективная форма организации. Признаки бюрократии. Бюрократическая должность как профессия чиновника. Ориентация на карьерный рост. Фиксированная заработная плата, гарантированные преимущества социального статуса чиновника. Социокультурный контекст концепции М. Вебера. Механическая модель человеческого поведения, лежащая в основе процедур контроля за деятельностью членов организации. Механические и органические системы как два противоположных типа управленческих систем, основанных на рациональной форме организации. Соответствие механических систем стабильным условиям. Превосходство органических систем в изменяющихся условиях деятельности. Веберовский ренессанс в современной социологии. Учет непредвиденных реакций членов организации в более поздних исследованиях бюрократии.

Школа «человеческих отношений» о гуманистических формах организации деятельности. Эмпирические исследования в США и зарождение промышленной социологии. Прагматизм и практическая направленность как важнейшие черты эмпирических исследований в США, выражающиеся в ориентации исследований на конкретные социальные проблемы и выработке мер, способствующих их решению. Работа Эльтона Мэйо как одно из первых собственно социологических исследований проблем труда в США. Хоторнские эксперименты. Вступление в эпоху школы человеческих отношений в теории менеджмента. Открытие неформальных групп, функционирующих на основе социально-психологической общности людей и оказывающих существенное влияние на поведение и мотивацию рабочих. Признание важности внеэкономических субъективных побуждений и мотиваций рабочих как начало изучения социально-психологических факторов повышения производительности труда. Критика школы «человеческих» отношений: неоправданный уход от использования формальных рационально-экономических стимулов; сглаживание, уход от конфликтных

ситуаций, от управления ими; возросшее по сравнению с 193-ми гг. влияние типа и сложности производственных технологий на создание неформальных групп и характер отношений внутри них. Преходящий характер теорий, применяемых для анализа организаций, по мере изменения условий труда.

Проблема мотивации в работах А. Маслоу и Харцберга (школа «организационного гуманизма»). Представление Абрахама Маслоу о самореализующемся работнике, классификации потребностей (дефицитные и самореализации). Теоретические представления о характере поведения работника и задачах менеджмента в традиционной концепции администрирования («теория Х»). Классификация потребностей Макгрегора: физиологические, социальные, эгоистические, в самовыражении. Ориентация «теории Х» на физиологические потребности, создание менеджментом условий для их удовлетворения. Несовместимость жесткого контроля и регламентации деятельности и предоставления работнику адекватных способов удовлетворения потребностей высокого уровня. Принципы «теории Y», направленные на создание методов управления, обеспечивающих достижение целей организации через достижение личных целей людей. Сложности практического применения «теории Y». Децентрализация (делегирование) и расширение фронта работ как примеры использования в управленческой практике и принципов «теории Y».

Основная литература

1. Дункан Д. Основопологающие идеи в менеджменте. Уроки Основоположников менеджмента и управленческой практики. Пер. с англ. М.: Дело, 1996.
2. Кезин А.В. Методологическая культура. Учебное пособие. М.: Гардарики, 2001.
3. Култыгин В.П. Классическая социология. М.: Наука, 2000.
4. Радугин А.А., Радугин К.А. Введение в менеджмент: социология организаций и управления. Воронеж. 1995.

Дополнительная литература

1. Вебер М. Избранные произведения. М., 1990.
2. Маслоу А. Г. Мотивация личности. Пер с англ. СПб.: Евразия. 2001.
3. Мильнер Б. Уроки бюрократической системы управления // Вопросы экономики. 1999. № 1. С. 77–87.
4. Тейлор Фредерик Уинслоу. Принципы научного менеджмента: Пер. с англ. А.И. Зак; Научн. ред. и предисл. Е.А. Кочерина. М.: Контроллинг, 1999.
5. Файоль А. Общее и промышленное управление. М.: Контроллинг, 1992.

Тема 6. Влияние социологических и бихевиористских представлений о природе и механизме внутрифирменной координации на становление и развитие экономической теории организации

Исходные ключевые идеи, послужившие фундаментом для создания экономической теории организации. Развитие представления М. Вебера («Теория общественно-экономических организаций») и его последователей о сосуществовании механизмов рыночной и внерыночной координации. Рассмотрение рыночной экономики как структурной взаимосвязи двух форм – рынка и организации, выделение уровней и структур принятия решений. Экономическая организация как специфическая процедура координации деятельности индивидуумов.

Использование разработанных социологами тонких приемов анализа взаимоотношений действующих лиц, в частности «бюрократических» отношений.

Влияние на теоретиков экономики организаций социологических представлений о природе взаимодействий внутри организации. Учение Ч. Барнарда (1938) об эффективной организации. Организация как социальная система. Подсистемы и функции организации. Проблема баланса. Формальная и неформальная организации: их функции. Легитимация власти как социальная проблема организации. Теория восприятия Барнарда, согласно которой руководителя наделяют властью работники, считающие, что команды законны и необходимы. Принятый и непринятый авторитет. Условия, от которых зависит степень восприятия власти подчиненными. Проблема коммуникаций. Проблема мотивации. Организационная мораль. Различие моральных кодексов. Различие между властью и авторитетом, проводимое в концепции Пфедфера. Поддержание авторитета не только ресурсами или санкциями (признаки власти), но и социальными нормами, санкционирующими распределение власти и определяющими ее как нормальную и приемлемую (признаки авторитета).

Функционирование административных «корпораций» М. Крозье (1967) как пример системы осуществления власти путем полного контроля над одним из основных ресурсов организации – информацией. Интерпретация Крозье проблемы власти в организации. Представление о неопределенности в организации. Поведенческая неопределенность как сознательное представление ложной информации. Проблема контроля в условиях неопределенности. Проблема конфликта и сотрудничества. Нормы организации как рамки свободы. Природа игры. Власть как право установления правил и ограничений в условиях неопределенности. Игра как форма борьбы за обладание властью.

Критика Т. Парсонсом волюнтаризма и рационализма экономических концепций организации. Границы рациональности. Элементы социальных систем и их уровни. Проблема институционализации. Организация как социокультурная система. Социальный рефлекс. Проблема поддержания социальных образцов. Социализация и социальный контроль. Проблема функциональных последствий в концепции Р. Мертона.

Бихевиористская теория принятия решений (теория ограниченной рациональности) Г. Саймона (1947) и его последователей. Организация как механизм группового принятия решений. Понятие выработки управленческого решения как интеллектуального процесса решения проблем и организационного обучения. Бюрократические модели принятия решений. Процессуальные модели принятия решений. Политические модели организаций. Ролевой конфликт. Механические и социально-психологические помехи в процессе передачи и переработки информации. Манипулирование подачей информации в процессе принятия решений. Проблема ограниченной рациональности. Поведенческая теория социальных целей Р. Сайерта и Дж. Марча (1963). Организация как коалиция. Механизмы детерминации целей в организации. Развитие теории в работах Этциони, Селзника, Гоулднера. Экономическая эффективность как причина соответствия характера целей организации (порядок, экономика, культура) и характера структуры организации (принудительная, утилитарная, нормативная). Функциональные и дисфункциональные последствия институционализации делегирования власти для достижения целей организации. Влияние бюрократических правил на поддержание организационной структуры.

Основная литература

1. Беляев А.А., Коротков Э.М. Системология организации: Учебник / Под ред. Э.М. Короткова. М.: ИНФРА-М, 2000.
2. Кезин А.В. Методологическая культура. Учебное пособие. М.: Гардарики, 2001.
3. Култыгин В.П. Классическая социология. М.: Наука, 2000.
4. Кюзен Ш.-А. Социологи и одержимость пониманием. Неопозитивистское прочтение Макса Вебера. С. 3–14.

Дополнительная литература

1. Лапин Н.И. Социокультурный подход и социетально-функциональные структуры // Социологические исследования. 2000. № 7.
2. Мильнер Б.З. Теория организации. М.: Инфра-М, 1998.
3. Парсонс Т. Система современных обществ / Пер. с англ. Л.А. Седова и А.Д. Ковалева под ред. М.С. Ковалевой. М.: Аспект Пресс, 1997.
4. Радугин А.А., Радугин К.А. Введение в менеджмент: социология организаций и управления. Воронеж. 1995.
5. Саймон Г., Смитбург Д., Томпсон В. Менеджмент в организациях. М., 1995.
6. Стерлин А.Р., Тулин И.В. Стратегическое планирование в промышленных корпорациях США (опыт развития и новые явления). М.: Наука, 1990.
7. Barnard C.I. The Functions of the Executive. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1938.
8. Crozier M. Le Phénomène bureaucratique, Paris : Le Seuil, 1963.
9. Cyert R.M., March J.C. A Behavioral Theory of the Firm. Englewood Cliffs. N.Y.: Prentice-Hall, 1963.
10. Etzioni A. A Comparative Analysis of Complex Organizations. N.Y.: Free Press, 1961.
11. Pfeffer J. Power in Organizations. Marshfield, Mass.: Pitman Publishing, 1981.
12. Pfeffer J. The external control of organizations: A resource dependence perspective. N.Y.: Harper & Row, 1978.
13. Simon. H. Rationality as process and as Product of Thought // American Economic Review, 1978. Vol. 68. No 2. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // Thesis, 1993. Т. 1. № 3.

Раздел II. Современные экономические теории о функционировании и преобразовании деловых организаций

Тема 7. «Новый» институционализм (неоинституционализм): три институциональных подхода к природе фирмы

Усиление позиций неокейнсианства в 1960-е гг. Акцент на формировании условий и предпосылок долговременного экономического роста. «Новый» институционализм: рассмотрение институтов не столько в качестве культурных или социально-психологических феноменов («старый» институционализм), сколько в качестве набора формальных и неформальных установок, направляющих экономическое поведение индивидов и организаций в условиях рыночного хозяйствования.

Модификация классических микроэкономических принципов. Неполнота информации; ограниченная рациональность; оппортунистическое поведение агентов. Отрасли новой институциональной экономики: теория транзакционных издержек, теория прав собственности, теория принципала и агента; новая экономическая история; теория общественного выбора.

Разделение понятий «институт» и «организация». Организация как субъективизация институтов, их источник, поддерживающая их сила. Фактор издержек как особый механизм, при помощи которого происходит воздействие институтов на экономическое развитие общества. Разделение институциональных норм и правил «рыночного» и

«организационного» типа. Концепция принципиальной неоднородности институциональных подсистем общества, объясняющая истоки происхождения институциональных кризисов.

Институциональные концепции фирмы. Фирма как синергия составляющих ее единиц, обеспечивающая повышение общей эффективности. Фирма как коалиция собственников ресурсов, функционирующая на основе долгосрочного соглашения (сокращение рисков оппортунистического поведения партнеров при осуществлении специфических инвестиций). Невозможность заключения полного контракта, фирма как организация, построенная на основе властных отношений. Эффективная интеграция как механизм урегулирования спорных ситуаций, не предусмотренных контрактом. Предоставление властных полномочий авторитету как способ сокращения транзакционных затрат. Разработка теорий оптимального контракта.

Условия, в которых происходит рыночная адаптация российских предприятий: отсутствие современных техноструктур управления; жесткая конкуренция извне; рост размеров транзакционных издержек; информационный голод; неадекватность деятельности новых посреднических институтов. Виды современных добровольных формальных и неформальных объединений хозяйствующих субъектов: вертикальные, горизонтальные, конгломераты, неформальные альянсы. Институциональные проблемы функционирования предприятий.

Основная литература

1. Богачкова Н.Ю. Реализация экономических преимуществ корпорации в переходной экономике: Монография. Волгоград: Издательство ВФМУПК, 2000.
2. Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Институциональная экономика: Учебно-методическое пособие. Ч. 1. М.: ГУ–ВШЭ, 2000.
3. Шаститко А. Механизм обеспечения соблюдения правил (экономический анализ) // Вопросы экономики. 2002. №1 .С. 39–49.

Дополнительная литература

1. Городецкий А. Об основах институциональной трансформации (теоретический аспект) // Вопросы экономики. 2000. № 10. С. 118–133.
2. Долгопятова Т. Модели и механизмы корпоративного контроля в российской промышленности // Вопросы экономики. 2001. №5.
3. Дынкин А., Соколов А. Интегрированные бизнес-группы в российской экономике // Вопросы экономики. 2002. № 4.
4. Иншаков О.В., Лебедева Н.Н. Институциональная теория в современной России: достижения и задачи развития: Препринт # WR/2001/12. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2001.
5. Крючков П. Саморегулирование бизнеса как способ управления контрактными отношениями // Вопросы экономики. 2001. № 6. С. 129–143.
6. Лисин В.С. Институциональные аспекты экономических реформ в России, Монография. М.: Высшая школа, 1999.
7. Нестеренко А. Современное состояние и основные проблемы институционально-эволюционной теории // Вопросы экономики. 1997. № 3
8. Олейник А. Бизнес по понятиям: об институциональной модели российского капитализма. // Вопросы экономики. 2001. №5.
9. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2000. Лекция 3. С. 43–52.

10. Радыгин А. Собственность и интеграционные процессы в корпоративном секторе // Вопросы экономики. 2001. №5.
11. Шаститко А. Неполные контракты: проблемы определения и моделирования // Вопросы экономики. 2001. № 6. С. 80–99.
12. Шаститко А. Фридрих Хайек и неинституционализм // Вопросы экономики. 1999. № 6. С. 43–53.
13. Эггертсон Т. Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001.
14. . Alchian A.A., Demsetz H. Production, Information Costs, and Economic Organization // American Economic Review. 1972. Vol. 62. No 5.
15. Arrow K. The Economics of Agency // Principals and Agents: The structure of Business / Ed. By J. Pratt, R. Zechhauser. Cambridge, Mass: Harvard Business School Press, 1985.
16. Grossman S., Hart O. Takeover Bids, the Free Rider Problem and the Theory of the Corporation // Bell Journal of Economics. 1980. Vol. 11 P. 42–64.
17. Grossman S., Hart O. Vertical Integration and the Distribution of Property Rights. Univ. of Chicago, 1984. (Mimeo).
18. Grossman S., Hart O. The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Lateral and Vertical Integration // Journal of Political Economy. 1986. Vol. 94. P. 691–719.
19. Eggertson T. Economic Behavior and Institutions, Cambridge. 1990. P. 3–13.
20. Joskor P. Vertical Integration and Long Term Contracts: The Case of Coal-Burning Electric Generating Plants // Journal of Law, Economics and Organization. 1985. Vol. 1. P. 33–79.
21. Kasper W., Streit M. Institutional Economics. Social Order and Public Policy. L.: Edward Elgar. 1999.
22. Furubotn E., Richter R. Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics. The University of Michigan Press, 2000.
23. Laffont J.J., Tirol J. Using Cost Observation to Regulate Firms // Journal of Political Economy. 1986. Vol. 94. P. 614–641.
24. Pettigrew A. Information Control as a Power Resource // Sociology. 1972. Vol. 6. P. 187–204.
25. Prescott E., Visscher M. Organization Capital // Journal of Political Economy. 1980. Vol. 88. P. 446–461.
26. Tirol J. Hierarchies and Bureaucracies // Journal of Law, Economics and Organization. 1986. Vol. 2. P. 181–214.
27. Tirol J. The Theory of Industrial Organization. Cambridge MA, 1982.
28. Williamson O. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. A Study in the Economics of Enternal Organization. N. Y.: Free Press, 1975.

Тема 8. Новая институциональная экономика: институционально-эволюционная модель фирмы (Р. Нельсон, С. Уинтер)

Синтез институциональных, эволюционных и системных (холизм, органицизм) традиций экономических исследований. Признание важной роли социальных норм и необходимости исследования механизма их изменений. Влияние идей о применимости биологических аналогий для экономического анализа (А. Маршалл, Т. Мальтус, Д. Юм), эволюционной теории Ч. Дарвина, философской системы Г. Спенсера. Обусловленность рождения эволюционной экономической теории возникновением институционализма (институты как

«единица селекции», обладающая устойчивостью во времени, передаваемая от одних экономически субъектов другим и способная к изменению). Проблематика институционально-эволюционной теории: механизмы наследования и изменчивости, механизмы и критерии отбора. Ключевые принципы эволюционной теории. Принцип случайности (выживание как оптимальных, так и неоптимальных с точки зрения социальной целесообразности институтов). Принцип неоднородности (наличие у устойчивых систем как доминирующего принципа организации экономических процессов, так и второстепенных).

Модели, объясняющие развитие фирмы как результат ее инновационной деятельности, основанные на идеях Й. Шумпетера об эндогенном характере технического прогресса и фирме как субъекте инноваций. Эволюционная модель Р. Нельсона и С. Уинтера. Фирма как носитель устойчивых технологических, управленческих и других стандартных приемов – рутин. Рутин поиска, обеспечивающие улучшения – инновации. Кумулятивный эффект, вызываемый распространением инноваций. Конкуренция между инновациями.

Основная литература

1. Нельсон Р. Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М.: Финстатинформ, 2000. С. 28–38, 119–159.
2. Нестеренко А. Современное состояние и основные проблемы институционально-эволюционной теории // Вопросы экономики. 1997. № 3. С. 42–57.

Дополнительная литература

1. Баумоль У. Чего не знал Альфред Маршалл: вклад XX столетия в экономическую теорию // Вопросы экономики. 2001. № 2. С. 73–107.
2. Клейнер Б.Г. Особенности процессов формирования и эволюции социально-экономических институтов в России / Препринт # WP / 2001 / 126. М: ЦЭМИ РАН, 2001.
3. Кузьмин С.А. Социальные системы: опыт структурного анализа. М.: Наука, 1996.
4. Маевский В. Эволюционная теория и технологический прогресс // Вопросы экономики. 2001. № 11.
5. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // Thesis. 1993.
6. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997.
7. Печерских Н. Проблема субъекта эволюционной экономики // Вопросы экономики. 2002. № 2. С. 118–129.
8. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. М.: ТЕИС, 2002.
9. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.
10. Юданов А. История и теория крупного предприятия (взгляд из России) // МэиМО. 2001. № 7. С. 23–33.
11. Hodgson G. The Viability of Institutional Economics // Judge Institute of Management Studies, Cambridge. July 1996.
12. Nelson R. Recent Evolutionary Theorizing About Economic Change // Journal of Economic Literature. 1995. Vol. 33.
13. Silverberg G., Verspagen B. Evolutionary Theorizing on Economic Growth. MERIIT, Maastricht, August 1995.
14. The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics / Ed. by Hodgson G.S., Samuels W.J., Tool M.R., 1994.

15. Vromen J. Economic Evolution. An Enquire into the Foundations of New Institutional Economics. L., N.Y.: Routledge, 1995.
16. Waldman Don E., Jensen Elizabeth J. Industrial Organization: Theory and Practice. N.Y.: Addison Wesley Longman, 2001.

Тема 9. Экономика организаций. Системно-интеграционная теория предприятия (Г.Б. Клейнер)

Теория организации (и экономика организаций, которая ее аккумулирует) как нестабильное теоретическое пространство, находящееся в процессе постоянного обновления. Изменение представления об организациях как административных иерархиях к сетевым образованиям с операционными горизонтальными взаимосвязями. Ослабление отношений подчинения, увеличение роли доверия, взаимозависимости, добровольности между участниками сети.

Классические теоретические посылы: формальные организации как один из типов соглашений, противопоставляемый рыночному механизму координации, – административная иерархия. Обусловленная этим подходом сложность механизма принятия решений и информационных потоков в организации. Существование структурированной команды при наличии отношений власти и иерархии как условий, в которых осуществляется процесс принятия решений в хозяйственных организациях. Механизмы интеграции деятельности и мотивов членов организации (контроль, стимулирование, организационная культура).

Анализ взаимодействия двух механизмов координации – рынка и организации (с учетом роли институтов). Обобщение менеджерских концепций. Содержание программы исследования организации как процедуры координации вне рынка: 1) как обеспечивается единство структуры и принятия решений, наиболее соответствующих намеченным целям (анализ отношений между участниками, порожденных властью, иерархией и контролем; процедуры принятия коллективных решений); 2) как происходит восприятие, распределение информационных потоков внутри организации и распространение их вовне организации (проблема асимметрии информации и когнитивных ограничений на ее усвоение агентами); 3) как достигается гармония функций предпочтения (мотивов) участников организации (структуризация шкалы ценностей под воздействием механизма стимулирования и организационной культуры); 4) как классифицировать разнообразие организационных форм (внутренних структур) организаций (учет влияния на структурирование организации особенностей процедуры принятия решений, природы внутренних сетей коммуникации и механизмов стимулирования); 5) анализ критериев эффективности организаций; 6) исследование динамики организаций как процесса непрерывного изменения отношений внутри и между организациями.

Организации как структурированные совокупности, в которых принимаются решения, и основанные как на явно или неявно выраженном согласии между участниками, так и на внутренних процедурах координации.

Проблемы мотивации: организация как структурированное объединение агентов, которые в той или иной степени разделяют общие цели, но на базе разных мотиваций. Задача организационного механизма координации – формирование видов поведения, которые бы обеспечили согласование мотиваций. Организационная культура как механизм укрепления взаимодействия участников посредством подлинной экономической символики. Экономическая функция ритуалов – обеспечение стремления участников к единению, уменьшающему издержки механизмов стимулирования. Существование «зоны признания», в рамках которой агент признает первенство интересов организации над своими собственными. Процесс интериоризации правил под воздействие организационной культуры. Принцип взаимосвязанности трех измерений: стимулирующих механизмов,

упорядочения мотивов и внутренней структуры, обеспечивающий сплоченность и единство экономической организации, следовательно – координацию решений и деятельности участников.

Изменение характера рыночной координации в современных условиях, Соглашения как наиболее общая форма организации контрактных отношений. Возрастание роли институтов. Современные организации как сетевые образования, объединенные сложной системой участия в капитале и правовых отношений. Усиление роли горизонтальных взаимосвязей, обеспечивающих добровольность, взаимозависимость, коллективный характер деятельности участников сети.

Системно-интеграционная теория предприятия (Клейнер). Новая системная парадигма Я. Корнаи (генезис системных событий определяет будущее системы; системные дисфункции являются имманентными признаками существования системы и др.). Предприятие как многомерный мультипространственный объект. Двойственность отношений между предприятием и внешней средой (давление среды, давление внутренних ресурсов – давление на среду). Неопределенность внутренней среды предприятия для тех, кто находится вовне. Дисфункции, вызывающие необходимость их преодоления, как источник развития и многообразия систем. Классификация теорий предприятия (Ф. Махлуп, О. Фавро, Н. Розанова, О. Уильямсон). Идентификация наиболее известных вариантов теории фирмы на основе матрицы пяти независимых двухполюсных континуумов, характеризующих взаимоотношения предприятий и окружающей среды.

Основная литература

1. Клейнер Г.Б. Системная парадигма и теория предприятия // Вопросы экономики. 2002. № 10. С.47–69.
2. Корнаи Я. Системная парадигма. Прояснение сути понятий // Вопросы экономики. 2002. № 4. С. 4–22.
3. Мильнер Б. Уроки бюрократической системы управления// Вопросы экономики. 2002. № 9. С. 77–87.
4. Розанова Н. Эволюция взглядов на природу фирмы в западной экономической науке // Вопросы экономики. 2002. №1. С. 50–67.

Дополнительная литература

1. Корнаи Янош. Социалистическая система. Политическая экономия коммунизма. Пер. с англ. М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2000.
2. Менар К. Экономика организаций: Пер. с франц. / Под ред. А.Г. Худокормова. М.: ИНФРА-М, 1996.
3. Уроки организации бизнеса. СПб.: Лениздат, 1994.
4. Фавро О. Экономика организаций // Вопросы экономики. 2000. № 5.

Раздел III. Современные управленческие концепции функционирования и развития организаций

Тема 10. Ситуационный и инвайронментальный подходы в менеджменте. Модели организаций посткапиталистического общества

Системный и ситуационный подходы в менеджменте (1960-е–1970-е гг.). Современные концепции (1980-е–1990-е гг.), описывающие организацию через ее взаимодействие с внешней средой: концепция социотехнических систем; концепция организационных популяций.

Посткапиталистическое общество (П. Друкер): знание как определяющий фактор производства. Модель предприятия в посткапиталистическом обществе знаний: федеративная организация с подразделениями-«трилистниками» (технические специалисты; внешние подрядчики; временно занятые работники) (Т. Питерз, Ч. Ханди).

Управленческие принципы, на которые опирается деятельность высокоэффективного предприятия: интрапренерство; адаптивность; преимущественное использование команд. Основные факторы, обеспечивающие повышение эффективности управления: отношения доверия в системах управления; расширение отношений кооперирования среди конкурентов, поставщиков и потребителей; трансформация путем приобретения нового знания; использование математических методов в управлении. Основные тенденции организационных трансформаций; сетевые организационные структуры взамен иерархических; делегированные полномочия вместо должностных обязанностей.

Основная литература

1. Бойетт Джозеф Г., Бойетт Джимми Т. Путеводитель по царству мудрости: лучшие идеи мастеров управления / Пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2001.
2. Стерлин А.Р., Тулин И.В. Стратегическое планирование в промышленных корпорациях США (опыт развития и новые явления). М.: Наука, 1990. С. 8–24, 146–182.
3. Управление современной компанией: Учебник / Под ред. Б. Мильнера, Ф. Лииса. М.: ИНФРА-М, 2001.

Дополнительная литература

1. Багиев Г. Л. и др. Маркетинг. М., 2001.
2. Бондарь Н.П., Васюхин О.В., Голубев А.А., Подлесных В.И. Эффективное управление фирмой: Современная теория и практика. СПб., 1999.
3. Гительман Л.Д. Преобразующий менеджмент: Лидерам реорганизации и консультантам по управлению. Учебн. пособие. М.: Дело, 1999.
4. Дункан Джек У. Основополагающие идеи в менеджменте. Уроки основоположников менеджмента и управленческой практики / Пер. с англ. М.: Дело, 1996.
5. Кунц Г., Доннел С. Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций. В 2 т. М.: Прогресс, 1981.
6. Менеджмент. Уч. пособие / Под ред. Ю.В. Кузнецова; В.И. Подлесных. СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2001.
7. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент: В 2 т. СПб.: Экономическая школа, 1999.
8. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации / Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. СПб.: Питер, 2001.

9. Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Гошал С. Стратегический процесс / Пер. с англ. СПб: Питер, 2001.
10. Новая индустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Academia, 1999. С.70–100.
11. Попов С. Эволюция организационных структур: от линейной к дивизиональной // Проблемы теории и практики управления. 1997. №6.
12. Рапопорт Б.М., Скубченко А.И. Инжиниринг и моделирование бизнеса. М.: Тандем. 2001. (Инжиниринг как средство адаптации к внешней среде).
13. Саймон Г., Смитбург Д., Томпсон В. Менеджмент в организациях. М., 1995.
14. Холл Р.Х. Организации: структура, процессы, результаты. СПб.: Питер, 2001.
15. Янг С. Системное управление организацией. М.: Сов. Радио, 1972.
16. Drucer P. F. The Post-Capitalist Society. N.Y. Harper Collins, 1993.
17. Handy C. The Age of Unreason. Boston. Harvard Business School Press, 1989.
18. Peters T. The Tom Peters Seminar: Crazy Times for Crazy Organizations. N.Y. Vintage Books, 1994.

Тема 11. Новая системная теория и внутрифирменные изменения. Модель организации как потока событий (Й. Рюэгг-Штюर्म). Эволюционно-синергетическая теория

Предприятие как совокупность событийных систем, структурно связанных между собой и с другими событийными системами. Упорядоченность событийных систем на базе образования материальных и нематериальных структур. Материальные структуры как независимая от людей вневременная материализация. Нематериальные структуры как взаимно разделяемые ожидания, идеи, причинные представления и отношения, в которых все это находит свое специфическое языковое выражение и продолжение. Внутрифирменные изменения как преобразование не только материальных, но прежде всего нематериальных структур. Изменение нематериальных структур только в результате коммуникативной, коллективной рефлексии, в результате коллективного наблюдения собственных рутин, т.е. в результате коллективных усилий.

Нелинейность, неустойчивость, бифуркации и хаос в динамических экономических системах. Нелинейность и неустойчивость как источник многообразия и сложности экономической динамики в трактовке синергетической экономики. Природа и источники преемственности образцов поведения организации.

Основная литература

1. Евстигнеев Р., Евстигнеева Л. От стандартной экономической теории к экономической синергетике // Вопросы экономики. 2001. № 10. С. 24–39.
2. Колесникова Л. Предпринимательство: от максимизации прибыли к синергии социально-экономических систем // Вопросы экономики. 2001. № 10. С. 40–54.
3. Рюэгг-Штюर्म Й. Новая системная теория и внутрифирменные изменения // Проблемы теории и практики управления. 1998. №5.

Дополнительная литература

1. Алексеев Н. Эволюция систем и организационное проектирование // Проблемы теории и практики управления. 1998. №4.
2. Василькова В.В. Порядок и хаос в развитии социальных систем. Синергетика и теория социальной самоорганизации. СПб: Лань, 1999.

3. Закс С. Эволюционная теория организации // Проблемы теории и практики управления. 1998. №1. С. 87–90.
4. Занг В.-Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории / Пер. с англ. М.: Мир, 1999.
5. Норберт Т. Управление изменениями // Проблемы теории и практики управления. 1998. №1.
6. Пригожин И. Философия нестабильности // Вопросы философии. 1991. №6.
7. Синергетике 30 лет. Интервью с профессором Г. Хакеном // Вопросы философии. 1999. №3.
8. Скворон С. Развитие теории эволюции / Пер. с польского. Варшава: Польское гос. мед. изд-во, 1965.
9. Соломкина М.М. Изменение как социологическая проблема и как системный феномен // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 18. Социол. и политология. 1998. №1. С. 93–101.
10. Хиценко В.Е. Эволюционный менеджмент // Менеджмент в России и за рубежом. 2000. № 1.
11. Шпотов Б. Корпоративное управление в XX веке: история и перспективы // Проблемы теории и практики управления 2000. №1.
12. Эрман Л., Парсонс П. Генетика поведения и эволюция. М., 1984.

Раздел IV. Современные экономико-социологические концепции повседневной деятельности хозяйственных организаций

Тема 12. Перенесение принципов методологического индивидуализма и утилитаризма на уровень корпоративных акторов (социологическая теория рационального выбора)

Принцип методологического индивидуализма и принцип максимизации полезности в социологическом анализе экономических явлений. Комбинация предпосылки рациональности индивидов и замещение предпосылки совершенного рынка анализом социальной структуры как основное положение социологической теории рационального выбора. Расширение понятия рациональности социологической теорией рационального выбора. Перенесение принципов методологического индивидуализма на уровень корпоративных акторов.

Основная литература

1. Швери Р. Теоретическая концепция Джеймса Коумана: аналитический обзор // Социологический журнал. 1996. № 1–2.
2. Coleman J. 1990. Foundations of Social Theory. Cambridge: Harvard University Press.
3. Collins R. 1988. Theoretical Sociology. San Diego: Harcourt Brace Jovanovich. P. 415–419.
4. Vanberg V. 1983. The Rebirth of Utilitarian Sociology // American Journal of Sociology, July. Vol. 20. No 3. P. 71–78.

Дополнительная литература

1. Coleman, J. A Rational Choice Perspective on Economic Sociology / Smelser N., Swedberg R. (eds.) The Handbook of Economic Sociology / Princeton: Princeton University Press, 1994.
2. Coleman J. Introducing Social Structure into Economic Analysis // American Economic Review. Papers and Proceedings. 1984. May. Vol. 74. No 2.

Тема 13. Регулирование практики повседневной деятельности хозяйственных агентов системой формальных и неформальных правил (новый институциональный подход в экономической социологии)

Кризис теоретических подходов к объяснению повседневной хозяйственной практики. Новый институционализм в экономической теории и экономической социологии как попытка нового взгляда на объяснение основ макропорядка. Особенности экономического и социологического подходов в исследовании институтов. Социологические традиции изучения институтов и их переосмысление.

Экономико-социологическая картина деятельности хозяйственных агентов в современной России. Схема анализа взаимодействия хозяйственных институтов и повседневных практик хозяйственных агентов: институциональные образования – мотивационная структура агентов – концепции контроля.

Структура институциональных образований: права собственности; структуры управления для установления контроля над рыночным сегментом; правила обмена и деловые сети.

Элементы мотивационной структуры агентов: экономические интересы; культурно-нормативные схемы; принудительное воздействие.

Элементы операционализации концепций контроля: выработка агентами смыслов происходящего и трактовка рыночной ситуации; множественные оценки наличных и потенциальных ресурсов; выработка деловых стратегий, фиксирующих относительно постоянные интересы деловых агентов и превращающих хозяйственных агентов в действительных акторов; способы легитимации агентами предпринимаемых действий.

Типы деловых стратегий по отношению к формальным правилам: договор, лояльность, голос, выход. Деформация правил в процессе хозяйственной деятельности. Обоснование действий по деформализации правил хозяйственными агентами. Использование механизма деформализации правил в практике ухода от налогов.

Основная литература

1. Радаев В.В. Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике: Препринт WP1/2001/01. М.: ГУ–ВШЭ, 2001.
2. Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций: Учеб. пособие. М.: Аспект Пресс, 1997.
3. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. М.: ТЕИС, 2002.
4. Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Под ред. В.В. Радаева. М.: РОССПЭН, 2002.
5. Fligstein N. Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions // American Sociological Review. 1996. Vol. 61. P. 656–673.
6. Fligstein N. The transformation of corporate control. Cambridge: Harvard University Press, 1993.

Дополнительная литература

1. Горан Терборн. Принадлежность к культуре, местоположение в структуре и человеческая деятельность: объяснение в социологии и социальной науке.
2. Baker W.E. The Social Structure of a National Securities Market // American Journal of Sociology. 1984. Vol. 89. No. 4. P. 775–811.
3. Biggart N. Social Organization and Economic Development // Экономическая социология. 2000. Том 1. № 1. С. 6-12. <http://www.escoc.msses.ru>

4. Brinton M. and Nee V. (eds.). *The New Institutionalism in Sociology*. New York: Russell Sage Foundation, 1998. P. 1–14.
5. DiMaggio P. 1990. *Cultural Aspects of Economic Action and Organization* / Friedland R., Robertson A.F. (eds.) *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society*. New York: Aldine de Gruyter. P. 113–136.
6. Fligstin N. 2001. *Fields, Power, and Social Skill: A Critical Analysis of the New Institutionalisms* // *Экономическая социология*. Том 2. № 1. С. 4–25.
<http://www.ecsoc.msses.ru>
7. Fligstin N. *Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton: Princeton University Press, 2001.
8. Powell W., DiMaggio P. (eds.) *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: University of Chicago Press, 1991.

Тема 14. Современное хозяйство как совокупность социальных сетей

Теоретические корни сетевого подхода в экономической социологии: структурная теория обмена (М. Мосс и др.). Дополнение предпосылки структурной укорененности экономического действия положением об экономических институтах как социальных конструкциях.

Тесное переплетение экономических отношений с социальными. Экономика как совокупность устойчивых формальных и неформальных отношений между индивидами и фирмами. Основные характеристики сетевых отношений и их функции. Сильные и слабые связи. Формы организации сетевых связей: бизнес-группы, стратегические альянсы, совместные предприятия.

Гетерархия как новый способ организации отношений, основанных на взаимозависимости, минимальной степени иерархичности и гетерогенности. Рекомбинированная собственность.

Основная литература

1. Старк Д. Гетерархия: неоднозначность активов и организация разнообразия в постсоциалистических странах // *Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу* / Под ред. В.В. Радаева. М.: РОССПЭН, 2002. С. 47–95.
2. Granovetter M. *Economic action and Social Structure: The problem of Embeddedness* // *American Journal of Sociology*. 1985. Vol. 91. No. 3.
3. Powell W., Smith-Doerr, L. 1994. *Networks and Economic Life* / Smelser N., Swedberg R. (eds.) *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 368–402.
4. Ritzer George. *Explorations in the Sociology of Consumption. Fast Food, Credit Cards and Cazins*. L.: Sage Publications Ltd., 2001.
5. White H. *Where Do Markets Come From?* // *American Journal of Sociology*. 1981. Vol. 20. No. 3. P. 71–78.

Дополнительная литература

1. Радаев В.В. *Сетевой мир* // *Эксперт*. 2000. № 12. С. 34–37.
2. Старк Д. *Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма* // *Вопросы экономики*. 1996. № 6. С. 4–24.

3. Уайт Х. Рынки и фирмы: размышления о перспективах экономической социологии // Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Под ред. В.В. Радаева. М.: РОССПЭН. 2002. С. 96–118.
4. Biggart N. Charismatic Capitalism: Direct Selling Organization in America. Chicago: University of Chicago Press, 1998 (1989).
5. Burt R.S. Structural Holes: The Social Structure of Competition. Cambridge: Harvard University Press, 1995.
6. Perrow C. Small Firm Networks, in: Swedberg R. (ed.) Explorations in Economic Sociology. P. 377–402.
7. Uzzi B. The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect // American Sociological Review. 1996. Vol. 61. P. 674–698.
8. White H. Markets from Networks: Socioeconomic Models of Production. Princeton: Princeton University Press, 2002.
9. White H. Identity and Control: A Structural Theory of Social action. Princeton: Princeton University Press, 1992.

Конференции

Федеральный образовательный портал по экономике, социологии и менеджменту

<http://www.ecsocman.edu.ru>

интернет-конференция

СЕТЕВЫЕ ФОРМЫ МЕЖФИРМЕННОЙ КООПЕРАЦИИ: СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ВЫЗОВЫ И КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА НОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ XXI ВЕКА

10 марта – 20 апреля 2004 г.

Программа конференции

Первая сессия: 10-21 марта 2004 г.

Межфирменные сети: между рынком и иерархией

Вопросы для обсуждения:

От практики хозяйствования – к теоретическим обобщениям. Что же представляют собой межфирменные сети? Как объясняется феномен их возникновения и интенсивного развития в экономике, социологии, менеджменте?

Многообразие форм новых организационных образований порождает множество классификаций сетей. Какие типологии сетевых структур существуют? Что может быть положено в основу классификации сетей: способ координации; распределение властных полномочий; восприятие и адаптивность к сигналам рынка; тип контрактов; конфигурация сетей?

«За» и «против» сетеобразования в хозяйственной практике России. В чем специфика российского сетеобразования? Это стратегия «выживания»? Избавление от неэффективных активов? Формирование неформальных финансово-промышленных групп?

Взаимная поддержка, доверие, репутация фирмы в межфирменной кооперации.

Доклады:

Сетевые формы межфирменной кооперации: подходы к объяснению феномена
(*О.А. Третьяк, М. Румянцева*)

Маркетинговые подходы компании на разных уровнях управления межфирменной сетью
(*С.П. Куц, А.А. Афанасьев*)

Межфирменные сети: проблематика исследований новой организационной стратегии в 1980-е–1990-е гг. (*В.С. Катькало*)

Российские бизнес-группы: стимулы создания и источники конкурентоспособности (по материалам углубленных интервью 2003 г.) (*С.Б. Авдашева*)

Вторая сессия: 22 марта – 4 апреля 2004 г.

Подходы к оценке межфирменных взаимодействий

Вопросы для обсуждения:

Размывание границ современного российского предприятия: специфика в контексте общемировой тенденции. Механизмы размывания. Индивидуализация межфирменных контрактов. Многоуровневые структуры межфирменных контрактов.

Каково оно – лицо «новой промышленной организации» России? Радикальные изменения российского экономического агента. Как измерять результаты его деятельности?

Традиционные измерители межфирменного взаимодействия. Отвечают ли они запросам российской практики хозяйствования?

Отношенческая рента. Как она образуется и можно ли ее оценить?

Доклады:

Интеллектуальный потенциал России и экономический рост (А.А. Яковлев)

Экономические факторы изменения границ российских предприятий в переходный период (О.В. Лазарева)

Бартер и неплатежи как отражение новой формы организации промышленности в России в 1990-е гг. (П.В. Кузнецов, Г.Г. Горобец, А.К. Фоминых)

Анализ факторов успешности развития межфирменных сетей в России (С.П. Куц, А.А. Афанасьев)

Современные подходы к измерению сетевых взаимодействий (Г.В. Градосельская)

Третья сессия: 5-20 апреля 2004 г.

Стратегии развития и конкурентные преимущества в деловых сетях

Вопросы для обсуждения:

Развитие сети как встраивание в систему приоритетных отношений. Что такое приоритетные отношения в российском контексте?

Способности фирмы к управлению межфирменной сетью. Анализ отрасли как сети фирм. Управление центральной сетью и позициями фирмы в сети. Управление портфелем взаимоотношений фирмы. Управление индивидуализированными взаимоотношениями.

Сеть как интерактивный механизм управления сбалансированным развитием производимых и потребляемых потоков товаров и услуг.

Элементы нового стратегического мышления менеджмента российских фирм: от интуитивного понимания – к выработке моделей стратегического управления.

БОРЬБА С КОРРУПЦИЕЙ В РОССИИ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

5 апреля 2004 г., Москва, гостиница «Националь»

Программа

9.00–9.45	Ключевой доклад	Зачем государствам бороться с коррупцией? <i>В. Танзи, старший консультант, Inter-American Development Bank</i>
10.00–13.00	Секция 1	Анализ коррупции
	Доклады	Картели, конкуренция и коррупция
		<i>К. Рюль, главный экономист, департамент по России, Всемирный банк</i>
		Деформализация правил и институциональные механизмы коррупции
		<i>В.В. Радаев, первый проректор, Государственный университет – Высшая школа экономики, Москва</i>
		Неправомерное использование «административного ресурса»
		<i>Е.А. Панфилова, генеральный директор, Центр антикоррупционных исследований и инициатив Трансперенси Интернешнл – Россия</i>
		Частный рынок законов в российских регионах
		<i>Е.Ю. Яковлев, экономист, ЦЭФИР</i>
		Коррупция и посреднические фирмы
		<i>Л.И. Полищук, содиректор, Центр IRIS, приглашенный профессор, Российская Экономическая Школа</i>
		<i>Оппонент: Э. Берглоф, директор, Стокгольмский институт экономик переходного периода, Стокгольмская Школа Экономики</i>
		Уникальна ли российская коррупция?
		<i>Д.Хэлман*, советник по вопросам управления, Всемирный банк</i>

* Подтверждение участия ожидается.

13.15–16.45	Секция 2	Измерение коррупции
	Доклады	Коррупция в России: практический индекс для 40 регионов
		<i>Центр антикоррупционных исследований и инициатив Трансперенси Интернешнл – Россия</i>
		Коррупция в образовании
		<i>М.И. Левин, профессор, зав. кафедрой микроэкономического анализа, Государственный университет – Высшая школа экономики</i>
		Коррупция в Центральном банке
		<i>Д.В. Васильев, первый заместитель генерального директора, Мосэнерго</i>
		Коррупция и административные барьеры: результат мониторинга ЦЭФИР
		<i>О.А. Замулин, профессор, Российская Экономическая Школа, ЦЭФИР</i>
		Измерение влияния коррупции на международные потоки капитала
		<i>Шанг-Жин Вей, старший исследователь, The Brooks Institution</i>
		<i>Оппонент: В. Истерли*, профессор экономики, университет Нью-Йорка, старший исследователь, Центр глобального развития</i>
17.00–18.30	Секция 3	Борьба с коррупцией
	Доклады	Административная реформа и этика гражданской службы
		<i>Д.Н. Козак*, руководитель аппарата Правительства</i>
		Борьба с коррупцией в России: текущее состояние дел
		<i>С.М. Шахрай, заместитель руководителя аппарата Счетной палаты РФ</i>
		Что можно сделать в России, чтобы победить коррупцию
		<i>Г.А. Сатаров, президент фонда ИНДЕМ</i>
		Местные власти могут бороться с коррупцией, если хотят
		<i>Р.Т. Зайнатулин, руководитель республиканской лицензионно-аккредитационной комиссии Министерства здравоохранения Республики Башкортостан</i>
		Что могут сделать предприятия, чтобы победить коррупцию в России
		<i>С.Р. Борисов, президент, «ОПОРА России»</i>
		<i>Оппонент: Б.М. Львин, старший советник российской дирекции Всемирного банка</i>

* Подтверждение участия ожидается.