
У Ч Е Б Н И К И
ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ ЭКОНОМИКИ

ВШЭ
HSE

В.В.Радаев

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

*Допущено Министерством образования и науки
Российской Федерации в качестве учебного пособия
для студентов высших учебных заведений,
обучающихся по направлению подготовки
«Социология»*

Второе издание



Издательский дом ГУ ВШЭ

Москва 2008

УДК 316.334.2

ББК 60.5

P15



Подготовлено при содействии НФПК —
Национального фонда подготовки кадров
в рамках программы “Совершенствование преподавания
социально-экономических дисциплин в вузах”

OCR by Palek

Рецензенты:

доктор социологических наук, профессор *Ю.В. Веселов*

доктор социологических наук, профессор *Н.Е. Тихонова*

ISBN 978-5-7598-0542-7

© Радаев В.В., 2005

© Радаев В.В., 2008, с изменениями

© Оформление. Издательский дом
ГУ ВШЭ, 2008

Р15 Радаев, В. В. Экономическая социология [Текст] : учеб. пособие для вузов / В. В. Радаев ; Гос. ун-т — Высшая школа экономики. — 2-е изд. — М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008. — 602, [6] с. — (Учебники Высшей школы экономики). — Выбор. библиогр.: с. 517—539. — Алф. указ.: с. 540—560. — Прил.: с. 561—602. — 2000 экз. — ISBN 978-5-7598-0542-7 (в пер.).

Книга представляет ключевые направления экономической социологии — одной из наиболее активно развивающихся дисциплин в социальных науках. В ней определяются концептуальные основы данной дисциплины и содержится систематизированный материал для учебного курса, включающий классические и современные экономико-социологические подходы.

Для студентов, аспирантов, преподавателей и исследователей в области социальных и экономических наук.

УДК 316.334.2

ББК 60.5

Учебное издание

Серия “Учебники Высшей школы экономики”

Радаев Вадим Валерьевич

Экономическая социология

Второе издание

Зав. редакцией *О.А. Шестопалова*

Редакторы *А.В. Заиченко, К.М. Канюк*

Художественный редактор *А.М. Павлов*

Компьютерная верстка и графика: *Н.Е. Пузанова*

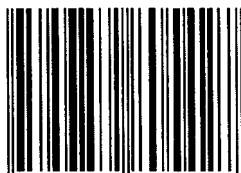
Корректор *Е.Е. Андреева*

Подписано в печать 05.09.2008 г. Формат 70×100¹/₁₆. Гарнитура Тайме
Усл. печ. л. 49,02. Уч.-изд. л. 43,14. Тираж 2000 экз. Заказ № 1590. Изд. № 906

ГУ ВШЭ. 125319, Москва, Кочновский проезд, 3
Тел./факс: (495) 772-95-71

Отпечатано в ППП «Типография «Наука»
121099, Москва, Шубинский пер., 6

ISBN 978-5-7598-0542-7



9 785759 805427

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие автора	7
Раздел 1. Два подхода к человеку в социальной теории	17
Глава 1. Эволюция “экономического человека”	18
Глава 2. Эволюция “социологического человека”	38
Раздел 2. Социальные основы экономического действия	63
Глава 3. Предмет экономической социологии	64
Глава 4. Хозяйственная мотивация и типы рациональности	91
Глава 5. Человек в культурных и властных отношениях	112
Раздел 3. Человек в роли участника рынка	137
Глава 6. Рынок как форма хозяйства	138
Глава 7. Государственное регулирование хозяйства	157
Глава 8. Неформальная экономика как форма хозяйства	177
Раздел 4. Человек в роли предпринимателя	201
Глава 9. Предпринимательство как экономическая функция и исторический феномен	202
Глава 10. Социальные основания предпринимательской деятельности	216
Раздел 5. Человек в хозяйственной организации	231
Глава 11. Хозяйственная организация: понятие, основные признаки и формы	232
Глава 12. Основные подходы к анализу хозяйственных организаций	254
Раздел 6. Человек в трудовых отношениях	269
Глава 13. Контроль над трудовым процессом: действия менеджеров	270
Глава 14. Контроль над трудовым процессом: действия работников	284
Раздел 7. Человек в сфере занятости	299
Глава 15. Действия работодателей и спрос на труд	300
Глава 16. Действия наемных работников и предложение труда	316
Глава 17. Человек в домашнем хозяйстве	330

Раздел 8. Человек в потребительской и денежной сферах	349
Глава 18. Человек в роли потребителя	350
Глава 19. Человек в денежном хозяйстве	373
Раздел 9. Человек в социальной иерархии	391
Глава 20. Общие основы социального расслоения	392
Глава 21. Классические направления стратификационного анализа	409
Раздел 10. Человек в мире хозяйственных идеологий	429
Глава 22. Основные типы хозяйственных идеологий	430
Раздел 11. Человек в мире хозяйства	445
Глава 23. Мир хозяйства: модели однолинейного и поступательного развития	446
Глава 24. Мир хозяйства: модели параллельного и циклического развития	462
Раздел 12. Экономическая социология в России	477
Глава 25. Становление и институционализация современной экономической социологии в России	478
Глава 26. Основные направления экономико-социологических исследований в современной России	498
Заключение	513
Выборочная библиография	517
Публикации в журнале “Экономическая социология”. Новые переводы	534
Интервью с зарубежными экономсоциологами	536
Интервью с российскими экономсоциологами	537
Профессиональные обзоры экономико-социологических исследований в разных странах, опубликованные в журнале “Экономическая социология”	538
Алфавитный указатель	540
Приложения	561
Экономическая социология (Программа учебного курса)	562
Ориентировочные темы письменных работ по курсу “Экономическая социология”	600

ПРЕДИСЛОВИЕ АВТОРА

Экономическая социология в начале XXI в. является одним из наиболее активно развивающихся исследовательских направлений в социальных науках. Эта дисциплина опирается на богатую интеллектуальную традицию и в то же время является молодой, становящейся. Дело в том, что вплоть до 1990-х гг. в исследовательских и учебных программах — и за рубежом, и в России — экономическая социология часто появлялась под другими названиями, обозначающими более узкие предметные области (“индустриальная социология”, “трудовые отношения”, “теория организаций” и т.п.). И сегодня многие специалисты в самых разных странах продолжают работать на ее поле, не называя себя “экономсоциологами”. Однако ситуация меняется. Все возрастающее число исследователей проявляют интерес к экономической социологии как таковой и начинают идентифицировать себя с этим направлением¹. Вводятся специальные учебные курсы, издаются учебники и хрестоматии, формируются исследовательские ассоциации и группы. Наряду с одним из старейших комитетов Международной социологической ассоциации (ISA) по экономической социологии (RC02 “Хозяйство и общество”), созданным в 1986 г. Н. Смелсером, А. Мартинелли и Ф. Кордозой, успешно работает с начала 1990-х гг. исследовательская сеть “Экономическая социология” Европейской социологической ассоциации (ESA), в 2001 г. образован Экономико-социологический комитет в рамках Американской социологической ассоциации (ASA) (наиболее сильной национальной ассоциации), который быстро вырос и стал одним из наиболее заметных комитетов. Возрастает число университетских учебных курсов, напрямую связанных с экономической социологией. Словом, ее институционализация как особой дисциплины идет полным ходом. Причем в этом отношении российское профессиональное сообщество, как мы покажем в заключительном разделе книги, не сильно отстает от западных коллег, а по некоторым элементам даже их опережает. Но главное, появляется все больше интересных исследований, которые используют инструменты экономико-социологического анализа.

¹ Серию обзорных материалов о состоянии экономической социологии в разных странах см. в журнале “Экономическая социология”, рубрика “Профессиональные обзоры” (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Цель и основания книги. *Основная цель настоящего учебного пособия* состоит в систематизации разнообразных экономико-социологических подходов. Книга предлагает набор исследовательских инструментов для теоретических и эмпирических изысканий. В ней представлены основные классические концепции и “современная классика” — исследования последних двух десятилетий, которые уже в достаточной мере себя зарекомендовали.

Методологическая основа предложенных построений достаточно сложна. Как известно, чтобы проложить свой собственный путь, необходимо черпать из самых разных источников. В моей профессиональной биографии все начиналось в 1980-е гг. с ортодоксального марксистского образования. Позднее, наряду с изучением нео- и постмарксизма, пришло увлечение трудами М. Вебера и его последователей, которые изучались мною довольно детально в первой половине 1990-х гг. (в первую очередь, речь идет о британской индустриальной социологии и стратификационных исследованиях Дж. Голдторпа, Д. Локвуда и др.).

Затем настала пора изучения истории экономической социологии (Р. Сведберг, Н. Смелсер) и новой экономической социологии современных американских исследователей (М. Грановеттер, П. Димаджио, Н. Флигстин и др.), труды которых сегодня образуют ядро мировой экономической социологии. Вместе с ними пришло увлечение новым институционализмом и исследованиями неформальной экономики.

Уже к концу 1990-х гг. багаж пополнился изучением трудов К. Поланьи и французской экономической теории конвенций, а также более основательным знакомством с наследием П. Бурдьё. Немало времени уделялось на протяжении всего этого периода чтению классиков экономической теории, включая работы по новой институциональной экономической теории (Д. Норт, О. Уильямсон и др.). Все эти и многие другие влияния несомненно наложили отпечаток на общую структуру книги и содержание ее отдельных частей.

На протяжении всей книги центральный объект внимания — *действия человека*. Я начинаю с обоснования принципов действия, их социальной обусловленности и структуры хозяйственных мотивов человека, переходя далее к рассмотрению его конкретных хозяйственных ролей — участника рынка и предпринимателя, менеджера и наемного работника, члена домашнего хозяйства и потребителя. По мере выполнения этих ролей человек включается в более широкие социальные структуры и общности — становится членом хозяйственных организаций и представителем социальных групп, его действия вплетаются в панорамные картины эволюции хозяйства и общества.

Экономическая социология — достаточно широкая интегративная дисциплина. И ее поле слишком велико, чтобы его можно было охва-

тить в рамках одной книги. В результате мною отобраны темы и концепции, которые кажутся наиболее важными для раскрытия экономико-социологического подхода. Каждая из выбранных тем представляет отдельное направление исследований, и практически по каждой из них читаются специальные лекционные курсы. Поэтому мое изложение во многих случаях неизбежно имеет вводный характер. В книге не ставится задача детально представить концепции того или иного автора, здесь нет пересказов отдельных работ. Это своего рода карта маршрутов современных экономико-социологических исследований. Я стремился скорее к выделению основных идей, их систематизации и расстановке ориентиров, по которым читатель сможет самостоятельно выбрать литературные источники и разобраться в интересующем его материале, что, конечно, предполагает наличие известного уровня мотивации и профессиональной подготовки.

Осталось добавить, что в книге содержится немало критики традиционных экономических подходов. Однако моя главная задача состоит не в том, чтобы в тысячный раз покритиковать экономистов, а в стремлении показать спектр возможных альтернативных решений.

Новизна книги. Предлагаемое вниманию читателя учебное пособие является продолжением и развитием одной из моих предыдущих книг: *Радаев В.В. Экономическая социология: Курс лекций*. М.: Аспект Пресс, 1997 (1998, 2000). Однако это не простая перепечатка и даже не новое издание с косметической правкой и формальным “осовремениванием” части материала. По существу, это новый вариант книги или попросту новая книга.

И дело не в том, что я отказался от каких-то принципиальных положений, изложенных ранее. В последнее десятилетие экономическая социология развивалась особенно активно. Появилось много новых работ, основные направления современной экономической социологии сформировались более отчетливо. И знакомство с этими работами несомненно помогло лучше понять или уточнить для себя многие вещи.

Помимо чтения недавно появившихся книг и статей, серьезным стимулом к освоению новых течений стало активное общение с российскими и зарубежными коллегами, в том числе участие на определенных этапах в организационной работе экономико-социологических комитетов и исследовательских сетей Международной и Европейской социологических ассоциаций, выступления на Всемирных и Европейских конгрессах, ряде конференций Общества по развитию социэкономике (SASE) и Международного общества по новой институциональной экономике (ISNIE), а также на более узких экономико-социологических семинарах. Много ценной информации было получено мною в ходе проведенной в 2001—2004 гг. серии интервью о состоянии и перспекти-

вах экономической социологии с ведущими мировыми специалистами (см. публикации в журнале “Экономическая социология”, рубрика “Интервью” (<http://www.ecsoc.msses.ru>)).

Дальнейшей систематизации материала в значительной мере способствовало постоянное чтение лекций. За эти годы мне пришлось неоднократно прочесть и вводный курс по экономической социологии, и более продвинутый курс “Экономическая социология — 2”, посвященный современным теориям. Их дополняли курсы по социальной стратификации, социологии предпринимательства и, с недавнего времени, социологии рынков. Данные курсы читались в ведущих российских вузах (Государственный университет — Высшая школа экономики, Московская Высшая школа социальных и экономических наук, Европейский университет в Санкт-Петербурге, Новосибирский государственный университет), заставляя уточнять тематическую структуру, прояснять ключевые термины и заполнять белые пятна.

Важную роль сыграло и накопление опыта эмпирических исследований, которые проводились мною вместе с коллегами сначала в Институте экономики РАН, затем в Государственном университете — Высшей школе экономики. Они охватывали достаточно широкий спектр тем — новое российское предпринимательство и институциональные механизмы рынка, домохозяйственные сбережения и массовое финансовое поведение населения, практики действия средних классов и работающих бедных². Хотя мы и не используем здесь результаты этих исследований в явном виде, их влияние на выработку отдельных теоретических позиций было ощутимым.

Работе помогли и новые переводы на русский язык ведущих западных авторов. В начале 2000-х гг. мне тоже пришлось вовлечься в эту нелегкую деятельность, которая в итоге дала очень многое для понимания отдельных терминов и интерпретации ключевых позиций. Все эти усилия позволили не только дополнить материалы книги, но и серьезным образом обновить ее концептуальный и терминологический аппарат.

Решительной переработке подверглась структура прежней книги. Во-первых, в ней появилось семь совершенно новых глав, посвященных:

² Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998; Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ ВШЭ, 2003; Радаев В.В. О наличии сбережений и сберегательных мотивах российского населения // Вопросы социологии. 1998. Вып. 8. С. 39—54; Радаев В.В. Уроки “финансовых пирамид”, или что может сказать экономическая социология о массовом финансовом поведении // Мир России. 2002. Т. XI. № 2. С. 39—70; Радаев В.В. Обычные и инновационные практики // Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / Под ред. Т.М. Малевой. М.: Гендальф, 2003. С. 390—428; Радаев В.В. Кто поможет работающим бедным // Pro et Contra. 2001. Т. 6. № 3. С. 63—79.

- социологии рынков;
- государственному регулированию хозяйства;
- неформальной экономике;
- социологии потребления;
- социологии денег;
- институционализации российской экономической социологии;
- основным направлениям российской экономической социологии³.

Во-вторых, из текста исчезли три главы, которые были посвящены описанию советской и постсоветской хозяйственной системы. Их материал вполне можно было обновить, однако я решил этого не делать, чтобы более точно выдержать жанр данной книги, нацеленной на овладение разнообразным методологическим инструментарием. Конечно, знание многочисленных экономико-социологических подходов необходимо всем нам прежде всего для успешного анализа современных российских проблем. Тем не менее вы не найдете здесь развернутых описаний хозяйственной системы России (или какого-либо иного общества). Самое большее, что я себе позволял, это приводимые в сносках отдельные иллюстративные примеры из российской жизни. Таким образом, как и прежний вариант “Экономической социологии”, эта новая книга написана для России, но не о России. Но на этот раз принцип выдержан более последовательно.

В-третьих, некоторые главы были фактически полностью переписаны. Это касается важнейшей главы о предмете экономической социологии, главы о культурных и властных основаниях экономического действия, основных подходах к анализу хозяйственных организаций. Многие материалы были серьезно доработаны и расширены. Речь идет о главах, посвященных эволюции “социологического человека”, социологии домашнего хозяйства. Тексты других глав были подвергнуты серьезной реструктуризации (темы, посвященные хозяйственной мотивации и типам рациональности, предпринимательству, контролю над трудовым процессом со стороны работников). Серьезные добавления и изменения внесены в главы по общим подходам к социальной стратеги-

³ Некоторые новые материалы уже появлялись в печати. См., например: Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления; Радаев В.В. Рынок как идеальная модель и форма хозяйства: к новой социологии рынков // Социологические исследования. 2003. № 9. С. 18—29; Радаев В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Общественные науки и современность. 2003. № 2. С. 5—17 (<http://ecsocman.edu.ru/ons>); Радаев В.В. Еще раз о предмете экономической социологии // Социологические исследования. 2002. № 7. С. 3—14; Радаев В.В. Основные направления развития современной экономической социологии // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 3—18.

фикации, модели параллельного и циклического развития. Все прочие главы также прошли через весьма тщательную доработку. Иными словами, читателю предыдущей книги многое покажется знакомым, но, по сути, это совершенно новая работа.

Как и в предыдущей книге, я старался ссылаться на наиболее важные и относительно доступные источники, но их состав серьезно расширен, что находит свое отражение и в основном тексте, и в новом библиографическом списке, в котором представлены наиболее значимые работы. Важные дополнения и корректировки внесены в программу учебного курса “Экономическая социология”, который содержится в конце книги.

Наконец, и в основном тексте, и в учебной программе обычные библиографические описания сопровождаются нередкими ссылками на онлайн-ресурсы, доступные в системе Интернет (здесь отбирались наиболее надежные и открытые хранилища профессиональных электронных ресурсов — в основном сайты академических журналов). Мне представляется это чрезвычайно важным, ибо разработчики учебных программ все более активно обращаются к электронным источникам, и этот процесс будет нарастать.

Структура книги. Книга состоит из двенадцати разделов, в каждом из которых освещается определенная тема или направление экономико-социологических исследований. Каждой теме отводятся по две-три главы, в которых раскрываются исходные понятия, сопоставляются основные исследовательские подходы в соответствующей области.

Для того чтобы раскрыть специфику экономико-социологического (или любого другого) подхода, нужно решить следующие задачи: проследить традицию (или традиции), на которую он опирается, раскрыть специфику предмета, предложить аналитические инструменты и показать, как они работают на разном содержательном материале. В *первом разделе* мы решаем первую из упомянутых задач: реконструируем логику двух традиций изучения хозяйства, которые опираются соответственно на модели “экономического” и “социологического” человека. В первой и второй главах рассматриваются основные этапы исторической эволюции этих моделей и те разнообразные формы, которые она породила. Раздел завершается экскурсом в историю непростых взаимоотношений экономических и социологических подходов.

Второй раздел также имеет вводный характер. В третьей главе раскрывается предмет экономической социологии, уточняются методологические границы, разделяющие экономическую теорию и экономическую социологию, а также анализируются методологические основы возможного синтеза экономического и социологического подходов. В четвертой главе мы погружаемся в один из наиболее важных и слож-

ных методологических вопросов, посвященных структуре хозяйственной мотивации и типам рациональности. Здесь мы показываем несводимость этой мотивации к экономическому интересу и многозначность понятия “рациональное действие”. В пятой главе развивается положение о социальной укорененности экономического действия в культурных и властных отношениях, а также популярная ныне тема о различных формах капитала.

В *третьем разделе* мы обращаемся к социологическому анализу рынков. В шестой главе суммируются основные подходы к анализу рынков — сетевой и новый институциональный, социокультурный и политико-экономический. В седьмой главе речь идет о специфике государственного регулирования хозяйства и типах взаимодействия государства и хозяйства. А восьмая глава посвящена одной из наиболее интересных тем — неформальной экономике, включая определение ее сегментов и анализ особенностей неформальных правил, регулирующих хозяйственное поведение.

Важнейшая роль в хозяйственном процессе принадлежит предпринимательской деятельности. И в *четвертом разделе* (девятая и десятая главы) раскрывается веер подходов к определению предпринимательства как экономической функции, дается психологический портрет классического предпринимателя, “раскапываются” исторические корни предпринимательского духа. Это неизбежно подводит нас к анализу социальных отношений, в рамках которых формируется предпринимательское действие; к исследованию той среды, из которой выходят предпринимательские группы; и наконец, к фиксации той идеологической нагрузки, которую несет идея предпринимательства.

Непосредственным результатом предпринимательской деятельности выступают вновь созданные и преобразованные организационные структуры. Соответственно *пятый раздел* посвящен социологии хозяйственных организаций (предприниматель, таким образом, превращается в менеджера). В одиннадцатой главе дается общее понятие “организации”, подробно характеризуются ее основные признаки, рассматриваются исторические типы хозяйственной организации, предлагается оригинальная типология стратегий утверждения внутрифирменного авторитета. В двенадцатой главе раскрывается специфика экономических и социологических подходов к теории фирмы с акцентом на новые теоретические веяния.

Тема организационных моделей и поведения человека продолжает-ся, по существу, и в *шестом разделе*. Здесь речь идет об установлении контроля над трудовым процессом внутри хозяйственной организации: как осуществляются постановка целей и распределение трудовых функций, регулирование ритма труда и оценка выполненных работ. Тринад-

цата глава характеризует эволюцию стратегий управляющих (менеджеров) как доминирующей стороны трудовых отношений. А в четырнадцатой главе мы обращаемся к стратегиям исполнителей — индивидуальным и коллективным, стихийным и организованным — и показываем, как работники сопротивляются менеджменту и как достигается институциональный компромисс.

Для того чтобы начался трудовой процесс, человек должен найти себе рабочее место. Анализ отношений занятости — проблем создания, распределения и смены рабочих мест — находится на пересечении интересов многих дисциплин: экономики труда в ее неоклассическом и институционалистском вариантах, социологии труда и индустриальной социологии, трудовых отношений и социологии профессий. Как происходит поиск работы и рабочей силы, как устанавливается порядок найма и высвобождения работников, что определяет условия и содержание труда, уровень его оплаты и формы сопутствующих льгот — об этом идет речь в *седьмом разделе*. В пятнадцатой главе проблемы рынка труда рассматриваются с позиции работодателя, а в шестнадцатой — с позиции тех, кто предлагает свою рабочую силу. Наконец, семнадцатая глава посвящена особой сфере занятости — домашнему хозяйству. Здесь дается определение домашнего труда, раскрываются специфика домашнего хозяйства и модели распределения трудовых обязанностей между его членами.

В *восьмом разделе* анализируются потребительские практики и денежные отношения. Социология потребления представлена в восемнадцатой главе. Вводится общее понятие потребления, дается его развернутая характеристика как средства социальной дифференциации и манипулирования знаками, раскрываются противоречивые тенденции современного общества потребления. Особую тему представляет собой социология денег, излагаемая в девятнадцатой главе. Здесь даются функциональное и социальное определения денег, а ключевым вопросом становится обоснование социологической концепции множественности денег.

Видимость универсальности экономического поведения человека исчезает, когда мы начинаем рассматривать его включенность в действия дифференцированных социальных групп. В двадцатой главе *девятого раздела* раскрываются основные понятия социальной стратификации, предлагается оригинальная типология стратификационных систем, демонстрируется многоаспектность стратификационного анализа на примере выделения хозяйственной элиты и средних классов. Двадцать первая глава посвящена трем классическим направлениям стратификационных теорий — марксизму, функционализму и веберизму, — каждое из которых предлагает свое видение процессов социально-экономической дифференциации.

Десятый раздел включает всего лишь одну двадцать вторую главу. В ней поднимается сложная и малоизученная проблема формирования хозяйственных идеологий как рационализированных форм системного мировоззрения, разделяются уровни идеологического воспроизводства, раскрывается общее понятие идеологических систем и детально описываются составляющие элементы основных идеологий.

Как бы ни рассматривал хозяйственное поведение исследователь, будь то экономист или социолог, он всегда исходит из неких концептуальных предположений о том, что представляет собой исследуемый мир хозяйства в целом. Социологические аспекты социально-экономического развития и его периодизации образуют предмет *одинадцатого раздела*. В двадцать третьей главе дается описание ряда моделей однолинейной и поступательной эволюции экономики и общества, а в двадцать четвертой — приводятся модели параллельного и циклического развития. Эти главы завершаются соответственно анализом концепций глобализации и множественных форм капитализма.

Наконец, заключительный *двенадцатый раздел* характеризует состояние и перспективы российской экономической социологии. В двадцать пятой главе рассказывается о формировании и институционализации современной российской экономической социологии, а в двадцать шестой главе — об основных направлениях российских исследований в этой области.

* * *

Прочитав предыдущую книгу по экономической социологии, некоторые задавали автору каверзный (как им казалось) вопрос: а где же, собственно, позиция самого автора? Видимо, сказывается привычка делить работу на “дежурный обзор западных теорий” и последующее изложение “своих” взглядов. На этот вопрос могу ответить следующее: вся эта книга — выражение особой авторской позиции. В ней вы не найдете пассивного изложения чьих-то концепций. Чаще всего эти концепции даются даже не в краткой, а в схематичной форме, которая показывает их место в более общем направлении и отсылает читателя к самостоятельному изучению первоисточников. Они используются как строительный материал для возведения здания экономической социологии, каким оно видится в начале нового столетия.

* * *

Мы благодарим Национальный фонд подготовки кадров за финансовую поддержку работы по подготовке рукописи данного издания.

Многие вопросы удалось прояснить в ходе серии интервью о состоянии и перспективах экономической социологии, проведенной нами в

2001—2004 гг. с ведущими специалистами в данной области и смежных областях. Мы благодарим всех коллег, высказавших свои мнения и оценки. В их числе: Дж. Акерлоф, Н. Биггарт, Ф. Блок, М. Буравой, М. Грановеттер, Г. Джереффи, Ф. Доббин, Т.И. Заславская, Д. Ленгель, В. Ни, Х. Олдрич, У. Пауэлл, Р. Сведберг, Н. Смелсер, Д. Старк, Л. Тевено, К. Тригилия, Х. Уайт, О. Уильямсон, Р. Уитли, К. Уоллес, Н. Флигстин и А. Шик.

С особым удовольствием выражаем признательность всем преподавателям кафедры экономической социологии ГУ ВШЭ, вместе с которыми удалось реализовать современную и самую развернутую из известных на настоящий момент университетскую программу учебных курсов по экономической социологии.

Благодарим М.А. Сторчевого за ценные замечания, высказанные после прочтения рукописи данной книги.

Особую благодарность хотелось бы высказать К.М. Канюк за помощь в редакционной подготовке текстов этого издания, а также М.С. Добряковой за дополнительные замечания.

За организационную и техническую поддержку проекта мы благодарим Е.В. Надеждину и Е.М. Горбунову.

Раздел 1

ДВА ПОДХОДА К ЧЕЛОВЕКУ В СОЦИАЛЬНОЙ ТЕОРИИ

Экономический подход является всеобъемлющим,
он применим ко всякому человеческому поведению.

*Гэри Беккер. Экономический анализ
и человеческое поведение*

Экономический порядок обычно бывает функцией
от социального, причем второй обеспечивает первый.

Карл Полаanyi. Великая трансформация

ЭВОЛЮЦИЯ “ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧЕЛОВЕКА”

Судьба социологии в современной России во многом схожа с судьбой экономической теории (economics). Обе дисциплины в Советском Союзе долгое время считались “буржуазными”, и к ним относились по меньшей мере настороженно. В результате они оставались на периферии исследовательского пространства или частично маскировались под “составные части марксизма”. Роднит их и взлет популярности в постсоветский период. Интенсивно развиваясь, экономическая теория и социология часто оказывались рядом, и возникла необходимость взаимного определения их методологических границ.

В первом разделе мы начнем с анализа исследовательских традиций. Мы собираемся проследить, как формировались и видоизменялись представления об экономическом и социальном действии; назвать имена экономистов и социологов, внесших существенный вклад в эволюцию этих представлений. Ввиду большого количества авторов и ограниченности объема данной книги мы не сможем предложить сколь-нибудь развернутое содержание теорий и ограничимся анализом методологических подходов к хозяйственному поведению человека. В нашем распоряжении уже имеются примеры удачного описания эволюции представлений о человеке в экономической теории¹. Хотелось бы, однако, показать человека более полно и разносторонне, каким он видится с двух сторон — авторами экономических и социологических концепций.

Этапы развития социальной теории. Классификация большого числа разнородных исследовательских направлений и последовательное раскрытие связей между ними — более чем непростая задача. В ее решении нам помогут две важные гипотезы. Первая гипотеза такова: *исследовательская дисциплина, будь то экономическая теория или экономическая социология, имеет внутренний цикл своего развития, который условно можно разбить на шесть этапов.*

1. Доклассический этап, когда происходит возникновение дисциплины, определяются ее исходные понятия и вводятся ключевые термины.
2. Классический этап, когда складывается общий дисциплинарный подход, разрабатываются первые системы понятий.

¹ См., например: Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории. М.: Наука, 1993; Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. СПб.: Экономическая школа, 1998.

3. Неоклассический этап, или этап профессионализации, в ходе которого четко формулируются системы предпосылок, складывающих “методологическое ядро”, идет детальная разработка категориального аппарата, создаются рабочие модели и инструментарий. Одновременно наблюдается интеграция дисциплины и ее обособление от других областей знания.

4. Этап профессиональной зрелости, когда происходит относительно обособленное развитие дисциплины, ее достраивание и заполнение “белых пятен”. В этот же период складываются ее основные исследовательские направления, выясняющие между собой методологические отношения.

5. Этап кризиса и экспансии, когда осуществляются корректировка предпосылок и переопределение собственных границ, делаются попытки вторжения в смежные области и активного заимствования элементов из других дисциплинарных подходов.

6. Этап фрагментации и переоформления, когда возникает несколько относительно самостоятельных отраслей знания, которые сплошь и рядом перемешиваются со смежными дисциплинами².

Вторая гипотеза касается связи между двумя дисциплинами. Она гласит: *в каждый период экономическая социология отстает от экономической теории на один условный шаг, т.е. каждый раз находится на предшествующем этапе*. Иными словами, развитие смежных дисциплин в определенной степени синхронизировано, но осуществляется со сдвигом по фазе цикла. Данная гипотеза поможет нам объяснить, почему во множестве случаев первоначальные методологические импульсы исходят из недр экономической теории, а экономико-социологические ходы скорее выглядят как ответные реакции.

В первых двух главах мы кратко ознакомимся с указанными этапами, следуя сначала за экономистами, а затем — за социологами.

Общие предпосылки экономической теории. Существует множество подходов к определению набора *предпосылок*, из которых исходит экономическая теория в моделировании хозяйственного поведения человека. Нам представляется, что таких основных предпосылок четыре.

1. *Человек независим*. Это автономный, атомизированный индивид, принимающий самостоятельные решения исходя из своих личных предпочтений.

² Переход от одного этапа в развитии исследовательской дисциплины к другому нередко сопровождается идейными кризисами, связанными с частичной трансформацией ее методологического “ядра”. Они затрагивают в первую очередь господствующую школу, но выглядят как кризис дисциплины в целом. В качестве примеров можно привести кризис рикардianства в середине XIX в. и маржинализма в первой трети XX в., структурного функционализма Т. Парсонса в социологии в 1960-х гг. и кейнсианства в экономической теории десятилетие спустя.

2. *Человек эгоистичен*. Его основная цель — забота о своем интересе и стремление к максимизации собственной выгоды.

3. *Человек рационален*. Он имеет ясные и устойчивые предпочтения, осуществляет последовательный выбор средств достижения поставленной цели и рассчитывает их сравнительные издержки.

4. *Человек информирован*. Он не только хорошо знает собственные потребности, но и обладает достаточной информацией о средствах их удовлетворения.

Перед нами возникает облик “компетентного эгоиста”, который рационально и независимо от других преследует собственную выгоду. Для подобных субъектов всякого рода политические, социальные и культурные факторы являются не более чем внешними рамками или фиксированными границами, которые держат их в некоей узде, не позволяя одним эгоистам реализовывать свою выгоду за счет других слишком откровенными и грубыми способами. Указанные предпосылки и положены в основу общей модели, называемой *homo economicus* (“экономический человек”), которая описывает образец “нормального среднего” человека. На ней, с определенными отклонениями, построены практически все основные экономические теории. Хотя, разумеется, модель экономического человека не оставалась неизменной и претерпела весьма сложную эволюцию.

Классический этап³. Фигура “экономического человека”, этого “компетентного эгоиста”, ведомого “невидимой рукой” к личному и общественному благу, впервые начинает формироваться в трудах классиков английской и французской политической экономии в конце XVIII столетия. Родоначальником положенных в ее основу идей заслуженно считается *А. Смит* (1723—1790). Человек в его труде “*Богатство народов*” — это автономный индивид, движимый двумя природными мотивами, — своекорыстным интересом и склонностью к обмену⁴.

Важную роль во взращивании *homo economicus* сыграл радикальный утилитаризм *И. Бентама* (1748—1832) — последовательного и убе-

³ В силу краткости изложения мы не рассматриваем доклассический этап в политической экономии (начало XVII — конец XVIII в.), когда было введено ее наименование (*А. Монкретьен*, 1575—1621) и заложены первые камни будущего экономического здания (*У. Петти*, 1623—1687; *П. Буагильбер*, 1646—1714; и физиократы в главе с *Ф. Кенэ*, 1694—1774). Тем более, что экономической социологии в этот период просто не существовало.

⁴ Приведем одно из самых известных высказываний *А. Смита*: “Человек постоянно нуждается в помощи своих ближних, и тщетно будет он ожидать ее лишь от их расположения. Он скорее достигнет своей цели, если обратится к их эгоизму и сумеет показать им, что в их собственных интересах сделать для него то, что он требует от них... Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов. Мы обращаемся не к их гуманности, а к их эгоизму, и никогда не говорим им о наших нуждах, а об их выгодах” (*Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов*. Т. 1. М.: Соцэкгиз, 1935. С. 17).

дительного проповедника гедонистических принципов. В его “моральной арифметике” основу всех действий человека образует принцип пользы, означающий достижение наибольшего удовольствия и стремление всячески избегать страдания⁵.

Вдохновленная идеями А. Смита и И. Бентама, классическая политическая экономия приступает к последовательной рационализации понимания хозяйственной жизни. Эта рационализация связана с упрощением рассматриваемых связей и уменьшением числа используемых переменных. Признавая в принципе (как само собой разумеющиеся) различия между классами и странами, политико-экономы пытаются снять эти различия в свод общэкономических принципов, которым придается характер объективных законов. Именно выведение общих принципов, а не описание всего богатства хозяйственной жизни ставит своей задачей Ж.Б. Сэй (1767—1832), обеспечивший победу смитовского учения во Франции⁶. У английского пастора Т. Мальтуса (1766—1834) эти общие принципы приобретают статус естественного закона — печально известного закона о народонаселении, провозглашение которого повлияло на столь многие выдающиеся умы. А с появлением великого мастера дедукции Д. Рикардо (1772—1823) установление объективных экономических законов превращается в основной принцип исследования⁷ (у А. Смита, заметим, таких законов еще не было). Правда, важные отступления допускаются уже на этом этапе. Так, более эклектичный “последний классик” Дж.С. Милль (1806—1873) разделяет законы производства и законы распределения, уподобляя первые законам природы и представляя вторые как продукт общественного устройства⁸. Но человек все более превращается в свод абстрактных принципов, из которых затем непосредственно выводятся все общественно-экономические отношения⁹.

⁵ “Природа подчинила человека власти удовольствия и страдания. Им мы обязаны всеми нашими идеями, ими обусловлены все наши суждения, все наши решения в жизни... Принцип пользы подчиняет все этим двум двигателям”. И далее: “Для сторонника принципа пользы добродетель является благом только ввиду удовольствий, которые из нее проистекают; порок есть зло только вследствие страданий, которые сопровождают его. Нравственное благо есть благо только вследствие своей способности производить физические блага; нравственное зло — только по своей способности производить зло физическое” (Бентам И. Принципы законодательства. М.: Солдатенков, 1896. С. 4—5).

⁶ Сэй Ж.Б. Трактат политической экономии. М.: Солдатенков, 1896. С. 17, 58—63.

⁷ “Ради упрощения аргументации Рикардо и его последователи часто рассматривали человека в качестве постоянной величины и никогда не давали себе труда изучить возможные вариации” (Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 3. М.: Прогресс-Универс, 1993. С. 197).

⁸ Милль Дж.С. Основы политической экономии. Т. 1. М.: Прогресс, 1980. С. 337—338.

⁹ Вот как писал об этом восторженный поклонник экономического либерализма Ф. Бастиа (1801—1850): “Экономические законы действуют по одному и тому же принципу, идет ли дело о многочисленном сообществе людей, о двух отдельных лицах или даже об одном человеке, обреченном судьбою жить в одиночестве” (Бастиа Ф. Экономические гармонии (обращение к французскому юношеству). М.: Солдатенков, 1896. С. 173, 205).

Человек в учении К. Маркса (1818—1883) тоже вполне соответствует канонам “экономического человека”. К. Маркс в значительной степени заимствует и экономический детерминизм Д. Рикардо, и раскрытываемые им утилитаристские принципы Дж. Бентама. Выступает ли у К. Маркса человек непосредственно в качестве субъекта хозяйственных действий? Нет, индивиду приходится отойти на задний план, а производственные отношения становятся все более бессубъектными, обезличенными. По собственному признанию К. Маркса, фигуры экономических субъектов для него “являются олицетворением экономических категорий, носителями определенных классовых отношений и интересов”¹⁰ (к позиции К. Маркса мы еще вернемся).

Следует подчеркнуть, однако, что практически все основные работы классиков политической экономии насыщены элементами *моральной философии*. Реализация утилитаристского принципа связывается ими не с освобождением животных начал человека, напротив, она рассчитывает на довольно развитого в умственном и нравственном отношении индивида, предполагает поддержание благородства характеров. Иными словами, “нормальный средний” обыватель еще должен был дорастить до настоящего “экономического человека”¹¹.

Неоклассический этап. Если в работах классиков политической экономии наблюдается сложное переплетение экономических и неэкономических, научных и этических подходов, то *маржиналистская революция* 1870—1880 гг. наполнена пафосом методологического очищения экономической теории от “посторонних” примесей в виде политических и моральных принципов. Модель “экономического человека” в собственном смысле слова появляется именно здесь¹². При этом маржиналисты смещают фокус в плоскость потребительского выбора, и человек у них предстает как максимизатор полезности (utility). В основе его поведения лежит уже не столько эгоизм, сколько в возрастающей степени рациональность — устойчивость выбора и основанный на калькуляции расчет. “Нормальный средний” человек уподобляется профессору экономики¹³. Зато его нравственные качества, похоже, перестают интересовать исследователей этого направления. Существенно и то, что полезность представляется маржиналистами как функция. Это предполагает введение дополнительных предпосылок относительно характера индивидуальных предпочтений: предусматриваются не только их устойчивость, но и

¹⁰ Маркс К. Капитал. Т. 1 // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. Т. 23. С. 10.

¹¹ См., например: Милль Дж. С. О свободе. СПб.: Котомин, 1882. С. 165.

¹² Бессмысленно искать в тексте “Богатства народов” А. Смита особую концепцию “компетентного эгоиста”, а знаменитая “невидимая рука” упоминается автором несколько раз без всякого акцентирования.

¹³ Автономов В. С. Модель человека в буржуазной политической экономии от Смита до Маршалла // Истоки: Вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. Вып. 1. М.: Экономика, 1989. С. 213—219.

транзитивности, монотонности насыщения. В результате открывается путь к использованию математического аппарата.

В рамках маржинализма несколько особняком от *математического направления* (У. Джевонс (1835—1882); Л. Вальрас (1834—1910); В. Парето (1848—1923)), разрабатывающего концепцию общего экономического равновесия, стоит субъективистское направление во главе с лидером *австрийской школы* К. Менгером (1840—1921) и его последователями Е. Бем-Баверком (1851—1914) и Ф. Визером (1851—1926). Менгеровским человеком движет одна “руководящая идея” — стремление как можно полнее удовлетворить свои потребности. Оно заложено в человеке самой природой, свободно от всякого общественного интереса и не нуждается в поддержке закона или силе принуждения¹⁴. Новые экономические институты, по Менгеру, возникают вследствие понимания частью предпринимателей выгоды каких-то хозяйственных форм. Остальные имитируют их успешные действия, которые затем подкрепляются мощными силами привычки и закона¹⁵. Представители австрийской школы последовательно утверждают принцип методологического индивидуализма¹⁶. Кроме того, человек в их понимании не является “моментальным оптимизатором” и не свободен от ошибок.

Попытки синтеза маржиналистских и классических подходов принимаются А. Маршаллом (1842—1924), который пытается ввести в экономическую теорию “человека из плоти и крови”¹⁷, заставив его действовать в рамках оптимизационных моделей. Но стремление к точности заставляет отбирать формы поведения, которые более устойчивы и доступны измерению в денежной форме. В итоге эмпирические наблюдения за поведением человека и рабочие оптимизационные модели расходятся все дальше и дальше.

Последняя точка в этом расхождении была поставлена в 1883—1884 гг. в знаменитом “споре о методах” (Methodenstreit) К. Менгера с лидером молодой немецкой исторической школы Г. Шмоллером (1838—1917)¹⁸.

¹⁴ Менгер К. Основания политической экономии // Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер. М.: Экономика, 1992. С. 150—151, 195.

¹⁵ К. Менгер называет это “социологическим способом” объяснения (см.: Менгер К. Исследования о методах социальных наук и политической экономии в особенности. СПб.: Цезерлинг, 1894. С. 158, 164—166, 269).

¹⁶ “То наблюдение, которое мы сперва сделали над изолированным индивидом, а затем над маленьким обществом, временно отделенным от остальных людей, равным образом относится и к более сложным отношениям народа и человеческого общества вообще” (Менгер К. Основания политической экономии. С. 115).

¹⁷ Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 1. С. 83.

¹⁸ К. Менгер отвергает методологический коллективизм историков, критикует номиналистические позиции Г. Шмоллера и отстаивает правомерность дедуктивного выведения законов в противовес эмпирическому описательному подходу (изложение ключевых позиций Methodenstreit см.: Bostaph S. The Methodological Debate Between Carl Menger and the German Historicists // Atlantic Economic Journal. September 1978. Vol. VI. No. 3. P. 3—16).

Победа К. Менгера означала разрыв основной ветви экономической теории с историко-социологическими течениями. Наступает пора ее профессионализации и оттачивания рабочих инструментов. Фигуры наподобие Й. Шумпетера, не оставляющие попыток синтеза и говорящие о необходимости включения в экономический анализ экономической социологии, остаются в гордом одиночестве.

Этап профессиональной зрелости. Он наступает в 1920—1930-х гг. XX в. и связывается в первую очередь с развитием *неоклассического направления* экономической теории в качестве основного (mainstream) и его дальнейшей формализацией. В духе В. Парето происходит освобождение экономической теории от всякого рода “психологизмов” (П. Самуэльсон и др.): уже не важно, что и по каким причинам максимизируется, важны приписываемые человеку логика выбора и последовательность действий.

В результате *кейнсианской революции* достраиваются корпуса макроэкономической теории. При этом Дж.М. Кейнс (1883—1946) хотя и не отказывается от методологического индивидуализма, но ослабляет эту предпосылку. Он указывает на то, что индивидуальные рациональные действия далеко не всегда приводят к соответствующему результату на социальном уровне и что существует иная, надындивидуальная рациональность.

Дж.М. Кейнс активно оперирует психологическими факторами (склонность к сбережению, предпочтение ликвидности и т.п.) в определении макроэкономических зависимостей и даже формулирует психологические законы. Однако этот психологизм формален и служит для обоснования единообразия человеческих действий. Кажется, что введенные предпочтения принадлежат обществу вне времени и человеку без национальности¹⁹.

Альтернативное направление представлено *новой австрийской школой* (Л. Мизес (1889—1972); Ф. Хайек (1899—1992)). Если в предположениях Дж.М. Кейнса человек еще в какой-то мере свободен от утилитаризма — способен ограничивать свой эгоизм, ставить моральные проблемы, то у Ф. Хайека человек просто следует традиции и “приспосабливается к неизвестному”. Конкуренция производит отбор рациональных и иррациональных правил поведения, часть которых закрепляются в традициях. Ф. Хайек придерживается позиций *эволюционного либерализма*. Его общий порядок не является продуктом человеческого разума, он возникает спонтанно — в результате множества частных решений индивидов, использующих доступное им “рассеянное знание”²⁰.

¹⁹ Что касается психологических законов Дж.М. Кейнса, то “их психологизм выражается прежде всего в том, что полученные эмпирическим путем закономерности изменения потребления в связи с изменением дохода объясняются некими внутренними склонностями человека” (Макашева Н.А. Этические основы экономической теории. М.: ИНИОН РАН, 1993. С. 46).

²⁰ Хайек Ф. Пагубная самонадеянность: ошибки социализма. М.: Новости, 1992.

Еще К. Менгер ставил под сомнение непогрешимость “экономического человека”, нередко принимающего воображаемые блага за действительные, и пробовал ввести в его действия фактор времени. Продолжая эту линию, Ф. Хайек критикует утвердившуюся концепцию равновесия, которая исходит из действий одного человека, имеющего план и не отклоняющегося от этого плана²¹. Трудности, по его мнению, начинаются с появлением нескольких независимых индивидов. Их ожидания могут вступать во взаимный конфликт. К тому же стоит одному изменить свои планы, — а это может произойти из-за изменения вкусов или под воздействием новых фактов, узнанных случайно или в результате специальных усилий, — равновесие тут же нарушится. Закономерно ставится вопрос о роли социальных институтов как устойчивых комплексов регулирующих правил, норм и установок в приобретении и распределении знания между индивидами.

На протяжении первой половины XX столетия развивалась и более радикальная альтернатива неоклассическому направлению в лице “старого” институционализма. Первые американские институционалисты (Т. Веблен, У. Митчелл, Дж. Коммонс) отказываются от атомистического подхода к человеку в пользу органицизма. Институты объявляются самостоятельным предметом изучения. Человек “старой” институциональной школы следует не только интересу, но и привычке; его предпочтения изменяются с течением времени; он объединяется в группы и способен вступать в конфликты по поводу властных полномочий. Впрочем, школа как таковая в этот период не возникает, поскольку первым институционалистам не удалось выработать единой методологии и четкой системы понятий. Так, у родоначальника направления американского экономиста и социолога *Т. Веблена* (1857—1929) исследование институтов перемежается суждениями об инстинктах, напрямую выходящими на биологические метафоры человека (следует упомянуть инстинкты мастерства и соперничества, хищника и завистливого сравнения). А объяснение институциональных изменений экономическими силами (“денежными затруднениями”) соседствует с субординацией денежных мотивов в процессе демонстративного потребления²².

Привлекает внимание практически неизвестная у нас фигура *Дж. Коммонса* (1862—1945). Он исходит из примата коллективного действия, определяя институты как “коллективное действие, контролирующее

²¹ В концепции равновесия “принимается предположение совершенного рынка, где каждое событие мгновенно становится известно каждому участнику... Кажется, «экономический человек», — этот скелет в шкафу, которому мы молились и поклонялись, — вернулся через черный ход в виде квазивсеведущего (quasi-omniscient) индивида” (*Hayek F.A. Economics and Knowledge // Economica. February 1937. Vol. IV. No. 13. P. 44—45*).

²² *Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. С. 139—140, 200—206 и др.*

индивидуальное действие”, и разрабатывает концепцию контрактной экономики, построенной на договорных отношениях организованных групп давления (pressure groups) в виде корпораций, профсоюзов и политических партий. Терминология Дж. Коммонса не конвенциональна для экономической теории и насыщена правовыми категориями²³.

В целом работы первых институционалистов оказались на обочине экономической теории, большинство экономистов сочло их умозаключения дорогой в никуда. Но их роль в постановке многих важных проблем признается и по сей день²⁴.

В этот период утрачивает остатки влияния молодая немецкая историческая школа (ее линия продолжается скорее экономсоциологами, нежели экономистами). И даже в Германии неоклассика празднует победу. Параллельно из критики “историков” возникает особое течение — *ордолиберализм* фрайбургской школы. Ее лидер *В. Ойкен* (1891—1950) выступает за сочетание теоретической однородности с принципом историзма. Человек предстает у него в виде целой галереи типов, соответствующих разным “хозяйственным порядкам”²⁵. При этом формула каждого типа складывается из ограниченного числа фиксированных принципов, а именно:

- объективное или субъективное следование экономическому принципу;
- постоянство или изменчивость уровня потребностей;
- следование принципу максимизации дохода;
- долгосрочность планов;
- сила традиционных связей.

После Второй мировой войны набирает силу *поведенческая экономическая теория* (*behavioural economics*) (Г. Саймон и др.), рассматривающая не только результаты рационального выбора (substantive rationality), но и сам процесс принятия решений, с учетом предела когнитивных возможностей человека (procedural rationality)²⁶. Неоклассическая экономика информации (Дж. Стиглер и др.) исходит из того, что человек

²³ *Commons J.* The Economics of Collective Action. Madison: University of Wisconsin Press, 1970 (1950). P. 23—35.

²⁴ *Hodgson G.* The Return of Institutional Economics // The Handbook of Economic Sociology / N. Smelser, R. Swedberg (eds.). Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 58—76.

²⁵ “Как и при исследовании многообразных хозяйственных форм, мы должны отказаться от обычных затасканных схем и в отношении хозяйствующего человека, чтобы увидеть человека в экономике таким, каким он был и каков он есть” (*Ойкен В.* Основы национальной экономики. М.: Экономика, 1996. С. 279).

²⁶ *Саймон Г.* Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 27 (<http://ecsocman.edu.ru>).

ищет лучшие варианты до тех пор, пока издержки поиска не превысят ожидаемую экономию. По мнению *Г. Саймона* (р. 1916), человек ведет себя вполне рационально, но его интеллект и вычислительные способности ограничены (“intendedly rational but only limitedly so”). Зачастую он не доходит до оптимального решения, останавливаясь на каком-то приемлемом для него варианте (satisficing). Таким образом, его действия характеризуются не совершенной, а “ограниченной рациональностью” (bounded rationality)²⁷ (подробнее о рациональности экономического действия см. в гл. 4).

Утверждение Г. Саймона о том, что “человеческое поведение, пусть даже рациональное, не может описываться горсткой инвариантных признаков”²⁸, можно считать призывом к активному ревизионизму в области экономической теории, эпоха которого наступила приблизительно в середине 1960-х гг.

Этап кризиса и экспансии. Постепенное обособление экономико-математической элиты в послевоенный период неизбежно ведет к серьезному кризису эконометрических моделей. Нарастает понимание невозможности обходиться без анализа внеэкономических факторов. В этой ситуации одни экономисты, подобно *М. Фридмену* (р. 1912), открыто заявляют о своем безразличии к предпосылкам теории при условии ее хороших предсказательных возможностей²⁹. Другие, осознавая теоретическую слабость и неполноту концептуальных предпосылок, пытаются их доработать. И развитие экономической теории во многом идет по пути уточнения и ограничения ее допущений (что означает также расширение поля действия “экономического человека”). Под сомнение ставятся то эгоизм поведения, то независимость индивида, то степень его информированности. На этой волне утверждаются очень разные направления экономической теории, которые выступают развитием или “мягкими альтернативами” традиционной неоклассики. На них мы остановимся несколько подробнее.

²⁷ “Бихевиористские теории рационального выбора — теории ограниченной рациональности — не обладают простотой, присущей классической теории. Но в качестве компенсации их предположения относительно человеческих способностей много слабее. Тем самым выдвигаются более скромные и более реалистичные требования к знаниям и вычислительным способностям людей. Эти теории также не предсказывают, что люди достигают равенства предельных издержек и вознаграждений” (*Simon H. Rational Decision Making in Business Organizations // American Economic Review. September 1979. Vol. 69. No. 4. P. 496*).

²⁸ Ibid. P. 50.

²⁹ “Теория не может быть проверена прямым сопоставлением ее предпосылок с «реальностью»... Полный «реализм», очевидно, недостижим, а вопрос о том, является ли теория «достаточно» реалистичной, может быть разрешен только исходя из того, дает ли она достаточно хорошие для данной цели предсказания или лучшие предсказания по сравнению с альтернативными теориями” (*Фридмен М. Методология позитивной экономической науки // THESES. 1994. Т. 2. Вып. 4. С. 49 (<http://ecsocman.edu.ru>)*). “Чем более важной является теория, тем более нереалистичны (в указанном смысле) ее предпосылки” (Там же. С. 29).

Теории рационального выбора. Суть любой теории рационального выбора (rational choice theory) заключается в следующем допущении: *среди возможных альтернатив действия человек выбирает то, что, согласно его ожиданиям, наилучшим образом соответствует его интересам при условии заданности его личных предпочтений и ограничений внешней среды*³⁰. В рамках данной теории сформировалось несколько направлений, одно из которых представлено *чикагской школой*. Ее наиболее яркие представители Г. Беккер (р. 1930) и Дж. Стиглер (р. 1911). В стремлении расширить сферы применения экономического подхода они распространяют концепцию рационального выбора и накопления капитала фактически на все виды деятельности человека, включая его трудовое и потребительское поведение. Так, например, постулируется утверждение о постоянстве вкусов во времени и их одинаковости для разных индивидов и групп (причем не как логическая предпосылка, а как характеристика реального экономического поведения)³¹.

Теоретики чикагской школы не считают, что человек обладает всей полнотой информации. Однако это не мешает рациональности его поведения. Напротив, именно экономная трата ресурсов на некий оптимальный объем информации и пренебрежение к информационным излишества (rational ignorance) становятся важным элементом рациональности.

Общая формула поведения человека, по Г. Беккеру, такова: «Участники максимизируют полезность при стабильном наборе предпочтений и накапливают оптимальные объемы информации и других ресурсов на множестве разнообразных рынков»³². А все изменения в поведении объясняются в конечном счете изменениями цен и доходов. При этом вовсе не требуется, чтобы люди осознавали стремление к максимизации полезности или вербализовали стереотипы собственного поведения. Примечательно, что экономический подход в беккеровском варианте настолько универсален, что вполне применим, по его собственному мнению, к анализу поведения животных³³.

³⁰ «Сталкиваясь с проблемой выбора способов действия, люди обычно делают то, что, по их мнению, должно привести к наилучшему результату. В этом обманчиво простом суждении суммирована вся теория рационального выбора... Рациональный выбор связан с нахождением наилучших средств для заданных целей» (*Elster J. Nuts and Bolts for the Social Sciences*. Cambridge: Cambridge University Press, 1989. P. 22, 24).

³¹ «Вкусы можно с успехом рассматривать как устойчивые во времени и сходные для разных людей» (*Беккер Г. De Gustibus Non Est Disputandum* // Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М.: ГУ ВШЭ, 2003. С. 488).

³² *Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение* // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 1. С. 38 (<http://ecsocman.edu.ru>).

³³ *Becker G. A Treatise on the Family*. Cambridge: Harvard University Press, 1994 (1981). P. 322. См. также: *Беккер Г. Экономика семьи* // Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. С. 381–486.

Особый подход к проблеме рационального выбора демонстрирует теория игр (game theory), которая несколько отходит от атомистической предпосылки в отношении поведения человека, обращая внимание на взаимообусловленность индивидуальных решений и зависимость вознаграждений от поведения других агентов. Причем демонстрируется, что рациональное следование всех участников индивидуальному интересу способно приводить к худшим последствиям для каждого из них. Теория игр пытается ответить на принципиальный вопрос: “При каких условиях возникает кооперация в мире эгоистов при отсутствии централизованной власти?”³⁴

Механизмом спонтанной выработки доверия между эгоистами в теории игр становится следование принципу взаимности, или реципрокности (reciprocity), как наиболее разумной стратегии ситуативного поведения, соответствующей к тому же эмоциональному строю человека (платить добром за добро, а злом за зло предписывает самая выигрышная игровая стратегия “Tit for tat”). Однако в отличие от экономико-социологического подхода, индивиды в теории игр остаются изолированными (в знаменитой “дилемме заключенного” они буквально разделены каменными стенами), лишенными возможности обсуждать и согласовывать решения между собой, им остается только реагировать на последствия этих решений.

Другое направление развивается представителями *вирджинской школы* (Дж. Бьюкенен, В. Ванберг, Дж. Таллок), которые пытаются переосмыслить теорию рационального выбора с позиций нормативного индивидуализма. В отличие от индивидуализма текущих действий в моделях чикагской школы и теории игр, здесь человек уже не максимизирует полезность в каждом акте своего выбора, снова и снова приспосабливаясь к возникшей ситуации. Он зачастую следует готовым правилам, усвоенным в результате адаптивного обучения (adaptive learning) на основе прошлого опыта. Вместо того чтобы калькулировать выгоды и издержки в каждом отдельном действии, индивид осуществляет выбор на другом уровне — между правилами поведения³⁵. Причем выбор этот вполне рационален, поскольку соответствует его долгосрочным интересам³⁶. В результате мы приходим к понятию рациональной морали, и репутация становится еще одной разновидностью капитала.

³⁴ Axelrod R. The Evolution of Cooperation. N.Y.: Basic Books, 1984. P. 3.

³⁵ Мы называем это “стратегическим выбором” (подробнее см. в гл. 3).

³⁶ “То, что индивид может, ничего не калькулируя, совершать моральные поступки, не означает, что сфера индивидуальной морали вовсе остается вне всякой калькуляции. Основной вопрос заключается в том, на каком уровне сравниваются выгоды и издержки” (Vanberg V.J. Rules and Choice in Economics. L.: Routledge, 1994. P. 57).

альных норм” (Ю. Эльстер, р. 1940) (подробнее см. в гл. 4). При этом коллективное поведение следует объяснять не каким-то одним мотивом (не важно, эгоизм это или альтруизм), а сразу несколькими мотивами, которые взаимно усиливают друг друга.

По-своему решает сложную проблему обеспечения общественных благ (public goods) как продукта коллективного действия М. Олсон (р. 1932). В традиционной экономической теории организация является продуктом спонтанного действия индивидов. Однако рационально действующий индивид не заинтересован лично участвовать в деятельности больших групп (профсоюзов, политических партий), где наличие или отсутствие его личного вклада не меняет кардинально общей ситуации. Даже нуждаясь в коллективном благе, он склонен сэкономить свои ресурсы и “проехать” за счет других. Проблема “безбилетника” (free rider problem) становится настоящим камнем преткновения для производства общественных благ, причем она порождается не недостатком когнитивных способностей, не ошибочными расчетами или отсутствием информации, а напротив, сугубо рациональными установками индивидов⁴¹. Возникает необходимость принуждения и особых избирательных стимулов как неотъемлемых элементов всякой достаточно крупной организации. Таким образом, если теория игр показывает, как вырабатываются нормы доверия на рынке, то теория коллективного действия раскрывает механизм образования организаций.

В заключение суммируем *общие предпосылки* теорий рационального выбора. К ним относятся:

- строгое следование принципу методологического индивидуализма;
- превращение субъективной рациональности человека в основу принятия решений;
- сохранение предпосылки об автономности решений человека, опирающегося скорее на личный опыт, чем на социальные связи;
- расширительное толкование рациональности как последовательного поведения, включающего следование нормам и правилам;
- очищение мотивов поведения от неперенных гедонистических наслоений;
- ослабление предпосылки об информированности человека.

⁴¹ “На самом деле не факт, что идея о действии групп во имя своих собственных интересов логически следует из предпосылки о рациональном и эгоистичном поведении... до тех пор, пока не существует какого-либо принуждения или группа недостаточно мала, рациональные, своекорыстные индивиды не будут прилагать никаких усилий к достижению общегрупповых целей” (Олсон М. Логика коллективных действий: общественные блага и теория групп. М.: Фонд экономической инициативы, 1995. С. 2).

Лидер вирджинской школы Дж. Бьюкенен (р. 1919) уверен, что методы анализа рыночного поведения можно применять к исследованию любой сферы деятельности, в том числе политики, ибо всюду люди руководствуются одними и теми же мотивами. Так, в политике ими движут отнюдь не альтруистические или нравственные склонности, а достижение политического согласия происходит аналогично свободной торговле на рынке³⁷.

Работам чикагской и вирджинской школ, относимым к разряду теорий общественного выбора (public choice), несколько противостоит теория социального выбора (social choice). Некоторые ее представители (например, нобелевские лауреаты по экономике К. Эрроу и А. Сен)³⁸ стоят ближе к неоклассическому направлению, другие (Ю. Эльстер, Дж. Ремер) — менее ортодоксальны в обращении с рядом исходных неоклассических предпосылок и более близки к социологам. Теоретики социального выбора активно вводят в экономическую теорию этическое начало. Взгляды, ограничивающие мораль в экономике рамками личной выгоды, они решительно отвергают как примитивные. Но все же, по их мнению, преувеличивать значение этических мотивов не следует, ибо в хозяйственной реальности они проявляются достаточно редко. По сравнению с интересом альтруизм в экономике — это крайне дефицитный ресурс и довольно шаткая опора³⁹.

Итак, хотя эгоистическому интересу отдается явный методологический приоритет, тем не менее указывается на существование оснований действия, не сводимых к этому интересу. Факторами формирования таких общностей, как семья, класс или организация, становится “приверженность” (commitment) (А. Сен, р. 1933)⁴⁰ и действие “соци-

³⁷ “Политика есть сложная система обмена между индивидами, в которой последние коллективно стремятся к достижению своих частных целей, так как не могут реализовать их путем обычного рыночного обмена. Здесь нет других интересов, кроме индивидуальных” (Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики // Вопросы экономики. 1994. № 6. С. 108). Более подробно см.: Бьюкенен Дж., Таллок Г. Расчет согласия. Логические основания конституционной демократии // Бьюкенен Дж. Сочинения. Т. 1. М.: Таурус Альфа, 1997. С. 31—206.

³⁸ Эрроу К. Дж. Коллективный выбор и индивидуальные ценности. М.: ГУ ВШЭ, 2004.

³⁹ “Очевидно, нравственность — действительно редкий ресурс. Из этого следует, что мы должны улучшать структуру побудительных мотивов с тем, чтобы не апеллировать к большей нравственности, чем та, которой мы обладаем” (Олсон М. Роль нравственности и побудительных мотивов в обществе // Вопросы экономики. 1993. № 8. С. 31). Об этических началах экономической теории см. также: Сен А. Об этике и экономике. М.: Наука, 1996 (1987).

⁴⁰ “Приверженность (commitment) заключается в выборе действия, ведущего к уменьшению ожидаемого вознаграждения по сравнению с возможным альтернативным действием... Основной тезис заключается в необходимости освоить приверженность как одну из поведенческих черт” (Sen A. Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory // Philosophy and Economic Theory / F. Hahn, M. Hollis (eds.). N.Y.: Oxford University Press, 1979. P. 96, 109).

Теперь перейдем к новой институциональной экономической теории, в которой производится “мягкая ревизия” неоклассической традиции.

Новая институциональная экономика. Ее основателем по праву считается Р. Коуз (р. 1910), который еще в 1937 г. опубликовал свою знаменитую статью “Теория фирмы”, привлечшую внимание профессионального сообщества лишь в 1970-х гг.⁴² А наиболее обстоятельно основания нового направления были представлены О. Уильямсоном (р. 1932)⁴³. По сравнению со старым институционализмом Т. Веблена, Дж. Коммонса и У. Митчелла, грешившими историко-описательным подходом, новые институционалисты находятся в большем ладу с неоклассической теорией. Они, скорее, пытаются расширить ее возможности в области микроэкономики за счет обращения к анализу экономических институтов⁴⁴. По определению одного из лидеров направления Д. Норта, “институты — это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми... Институты уменьшают неопределенность, структурируя повседневную жизнь”⁴⁵. Здесь не просто подчеркивается важность институтов, последние становятся полноправными объектами экономического анализа.

Новый институционализм порою делят на два течения. Первое называется *неоинституционализмом*. В терминах И. Лакатоша оно не посягает на методологическое “ядро” мейнстрима экономической теории и затрагивает только ее “защитный пояс”. Второе течение обозначается как *новая институциональная экономическая теория*. Здесь делаются попытки ревизовать часть основополагающих предпосылок⁴⁶. С конкретным разнесением концепций и их авторов по двум этим течениям наблюдается изрядная путаница⁴⁷. Но и в том, и в другом случае речь идет о попытках явной ревизии традиционного экономического подхода.

Основное внимание новых институционалистов привлекают понятия прав собственности и транзакционных издержек. В традиционном

⁴² Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993; Коуз Р. Природа фирмы. М.: Дело, 2001.

⁴³ Наше интервью с О. Уильямсоном см.: Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 4. С. 13—19 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

⁴⁴ Furubotn E.G., Richter R. The New Institutional Economics: An Assessment // The New Institutional Economics / E.G. Furubotn, R. Richter (eds.). Tübingen: J.C.B. Mohr, 1991. P. 1.

⁴⁵ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997. С. 17—18.

⁴⁶ Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2000. С. 30—33; Эггертсон Т. Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001. С. 20.

⁴⁷ Шаститко А.Е. Неоинституциональная экономическая теория. М.: ТЕИС, 1998. С. 26—28.

понимании экономии ресурсов рассматривалась как абсолютное право на ресурсы (средства производства и рабочую силу) в духе Кодекса Наполеона. *Теория прав собственности* (property rights) утверждает, что неправомерно отождествлять собственность с материальными объектами, она представляет собой “пучки” прав на совершение действий с этими объектами: использовать их, присваивать получаемый от них доход, изменять их форму и местонахождение. Главный тезис — структура прав собственности воздействует на распределение и использование ресурсов особыми и доступными предсказанию путями⁴⁸.

Новая институциональная теория обращается к анализу *контрактных отношений*, которые стандартной микроэкономикой попросту игнорировались, ибо последняя предусматривала только одну, достаточно идеализированную систему прав собственности. В институциональной же экономической теории человек выступает как контрактор. Именно контрактные отношения становятся эффективными средствами обмена “пучками” прав собственности. А новые права собственности возникают тогда, когда индивиды или группы находят выгодным изменить отношения и готовы взять на себя соответствующие издержки. Стоимостные расчеты, таким образом, транслируются в область отношений собственности.

Традиционная экономическая теория исходит, во-первых, из наличия у субъектов полной информации и, во-вторых, из того, что издержки обмена, связанные с подготовкой, заключением контрактов и обеспечением контроля за их выполнением, равны нулю. Новая институциональная теория вводит в качестве ключевого понятия *транзакционные издержки* (transaction costs), которые складываются из затрат на поиск и приобретение информации, переговоры и принятие решений, проверку и обеспечение их выполнения. С измерением этих издержек возникают немалые проблемы, но использование данной категории делает экономический анализ более реалистичным.

Существенно уточняется в рамках теории транзакционных издержек и характер контрактных отношений. Здесь, во-первых, обращается внимание на проблемы выполнения контракта. У Г. Саймона заимствуется предпосылка ограниченной рациональности индивидов и указывается на важную роль оппортунизма в их поведении, связанного с сокрытием или искажением информации. Во-вторых, в анализ вводится временная перспектива. Поскольку предусмотреть в контракте все будущие неувязки невозможно, вместо краткосрочного классического кон-

⁴⁸ “Что оказывается в собственности, так это общественные признанные права на совершение действий... Не ресурсы сами по себе выступают объектом собственности, но пучки или порции прав на использование ресурсов” (Alchian A.A., Demsetz H. The Property Right Paradigm // The Journal of Economic History. March 1973. Vol. 33. P. 17). См. также: Pejovich S. Fundamentals of Economics: A Property Right Approach. Dallas: The Fisher Institute, 1979.

тракта как разового обмена правами заключаются неполный контракт (incomplete contract). Последний связан с долгосрочными деловыми связями, постоянными контактами и периодическими согласованиями условий без обращения к помощи суда и прочих посредников. А место отношений между “незнакомцами” занимает отношенческий контракт (relational contract), в котором идентичность контрагентов играет важную роль⁴⁹. Многообразие контрактных отношений объясняется специфическим характером вложений, степенью неопределенности, частотой транзакций. Руководящий принцип действия, говоря словами О. Уильямсона, гласит: “Организуя транзакции так, чтобы экономить на ограниченной рациональности, одновременно предохраняя себя от оппортунизма”.

Предлагаемая О. Уильямсоном версия нового институционализма более формальна и принципиально внеисторична. Она рассматривает институты как заданные ограничения. Вопрос о происхождении самих институтов решается *новой экономической историей*, задачей которой, по выражению ее наиболее видного представителя Д. Норта, является выработка теоретической схемы для анализа исторически обусловленных препятствий на пути экономического роста.

Приверженцы новой институциональной теории в целом придерживаются позиций *эволюционного рационализма*. Наряду с австрийцами (Й. Шумпетер, Ф. Хайек), здесь необходимо отметить серьезный вклад в эволюционную теорию институтов Р. Нельсона и С. Уинтера, а позднее Дж. Ходжсона⁵⁰. Считается, что появление и развитие институтов есть результат их спонтанной самоорганизации, проистекающей из интересов рациональных индивидов. Рынок представляет собой набор институтов, далеко не все из которых повышают экономическую эффективность. В конечном счете конкуренция производит естественный отбор, сохраняя институты, более эффективные в решении экономических проблем. Д. Норт, однако, дополнительно указывает на то, что политическим системам свойственно производить неэффективные права собственности в интересах власти предержащих. Тем самым привлекается внимание к процессу совершенствования институциональных условий. И все же чаще всего новых экономических историков интересуют скорее не сами институты, а то, как они влияют на экономические решения. К нормам же они приближаются с привычными экономическими мерками стоимостных оценок⁵¹.

⁴⁹ “Безличные контрактные связи заменяются отношениями, в которых имеет значение взаимное признание сторон (pairwise identity)” (Williamson O.E. Transaction Cost Economics and Organization Theory // The Handbook of Economic Sociology. P. 91).

⁵⁰ Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М.: Финстатинформ, 2000; Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты. М.: Дело, 2003.

⁵¹ “Правила обычно образуют иерархические структуры, так что каждое следующее изменить дороже, чем предыдущее” (Норт Д. К. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 79 (<http://ecsocman.edu.ru>)).

В заключение еще раз взглянем на то, как выглядит человек в новой институциональной теории по сравнению с традиционной неоклассикой.

- Делается явный акцент на действиях индивидов в противоположность действию фирм (предпосылка методологического индивидуализма усилена).
- Индивиды, обладая устойчивыми предпочтениями, максимизируют полезность не только в сфере потребительского выбора, но и во всех своих действиях, включая организацию предприятий (предпосылка о максимизации расширена).
- Способности индивидов приобретать и осваивать информацию ограничены (предпосылки о рациональности и информированности ослаблены).
- Индивиды склонны к оппортунистическому поведению (предпосылка следования собственному интересу существенно дополнена)⁵².

Экономический империализм. Изучение эволюции экономической теории подводит нас к следующему выводу: *если классическая политическая экономия XIX в. была теорией материального благосостояния, а неоклассическая теория преобразовалась в теорию распределения ограниченных ресурсов, то современная экономическая теория все более превращается в теорию рационального принятия решений.* Последнее обстоятельство освобождает ее от неременной связи с хозяйственным процессом как таковым (подробнее см. в гл. 3). Не случайно крепнет стремление утвердить экономический подход в качестве общезначимого объясняющего подхода для всей социальной теории, которое в 1970-х гг. привело к явлению “экономического империализма”, т.е. к систематическим попыткам экспансии экономической теории в смежные социальные области.

Одни экономисты не скрывают своих “империалистических” намерений, распространяя экономическую методологию на проблемы дискриминации и преступности, сферы образования и семейных отношений (Г. Беккер), политическую деятельность (Дж. Бьюкенен, Дж. Стиглер), правовую систему (Р. Познер), развитие языка (Дж. Маршак) и т.п.⁵³ Дру-

⁵² Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат, 1996. С. 92—104. К числу значимых фигур институционального направления следует отнести также Дж.К. Гэлбрейта и Р. Хайлбронера.

⁵³ В радикальной форме амбиции “экономического империализма” выражены Дж. Хиршлайфером: “Есть только одна социальная наука. Что придает экономической теории ту наступательную империалистическую мощь, так это истинно универсальная применимость наших аналитических категорий... Таким образом, экономическая теория действительно образует универсальную основу (universal grammar) всех социальных наук” (Hirshleifer J. The Expanding Domain of Economics // American Economic Review. 1985. Vol. 75. No. 6. P. 53).

гие, например, указывают на плодотворность привлечения методов социологии и других социальных наук к анализу экономических проблем. Можно привести примеры “психо-социо-антропо-экономики” другого нобелевского лауреата Дж. Акерлофа⁵⁴ или влиятельного подхода А. Хиршмана.

По мнению А. Хиршмана (р. 1915), согласно традиционной экономической теории, люди и фирмы действуют на пределе своих возможностей, а в случае провала все, кто могут, покидают “тонущий корабль”. А. Хиршман в противовес этому указывает на существование, помимо конкуренции, других механизмов “лечения” последствий неэффективного рыночного поведения. Клиенты и партнеры не только покидают фирму, испытывающую затруднения (вариант “выхода”), но также пытаются активно воздействовать на ее решения в форме прямых протестов (вариант “голоса”). Выбор между экономическим механизмом “выхода” (exit) и политическим механизмом “голоса” (voice) во многом определяется степенью лояльности контрагентов. В итоге А. Хиршман призывает к исследованию рыночных и нерыночных сил как равноправных механизмов⁵⁵.

В целом некогда “периферийные” направления экономической теории, вторгающиеся в области социологии и других социальных наук, пережили трудные времена. Ныне они намного более благосклонно принимаются сообществом экономистов и начинают претендовать на место в “теоретическом ядре”.

Заключение. В большинстве упомянутых выше теорий, при множестве отступлений от исходной модели и разносторонней критике “экономического человека”, все же сохраняется приверженность усредненному подходу к человеку, действия которого заданы сетью безличных обменных или контрактных отношений. В конечном счете социальные институты выводятся из некой “натуры человека”, или из того, что Ф. Найт (1885—1972) называл “человеческой природой, как она нам известна” (“Human nature as we know it”).

В рассмотрении этой человеческой природы ударение делается, как правило, на индивидуально-психологические факторы (А. Маршалл даже объявлял экономическую теорию “психологической наукой”). Действия же, подчиненные складывающимся социальным нормам, остаются на

⁵⁴ Наше интервью с Дж. Акерлофом см.: Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 4. С. 6—12 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

⁵⁵ “Выход и голос, т.е. рыночные и нерыночные силы, или экономические и политические механизмы введены как два принципиально действующих фактора совершенно равной значимости” (Hirschman A.O. Exit, Voice, and Loyalty: Response to Decline in Firms, Organizations, and States. Cambridge: Harvard University Press, 1970. P. 19).

обочине без особого внимания⁵⁶. Общая логика в конечном счете такова: если что-то не поддается рациональному логическому объяснению, оно относится к области социальных, политических и психологических факторов. Люди не ведут себя рационально? Виной тому их “психология”, “эмоции”. Что же касается периодических рейдов в зоны социологических проблем, то они совершаются, как правило, без особого знания социологических традиций.

Наконец, несмотря на возникающий порою интерес к историческим и социологическим проблемам, большинство экономистов остаются на принципиально внеисторических позициях. Никто особенно не возражает против того, чтобы учитывать факт развития. Но многие вслед за К. Менгером считают это требование банальностью, полагая, что исторические формы и так даны нам сегодня в своем снятом виде. Фактически в качестве универсальной предпосылки берется частнокапиталистический порядок, который “опрокидывается” и на более ранние исторические периоды.

То, как складывались альтернативные экономико-социологические подходы к поведению человека, мы рассмотрим в следующей главе.

⁵⁶ “Сталкиваясь с аномалиями в процессе принятия людьми решений, экономисты предпочитают когнитивную психологию культурной антропологии” (*Димаджио П. Культура и хозяйство // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 475*).

ЭВОЛЮЦИЯ “СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ЧЕЛОВЕКА”

Проследив эволюцию экономических взглядов на природу хозяйственного поведения человека, подойдем к проблеме с другой, социологической точки зрения и рассмотрим основные этапы формирования экономико-социологической мысли.

Насколько реалистичны предпосылки экономической модели — стремление человека к выгоде и эгоизм, рациональность и информированность, индивидуализм и самостоятельность в принятии решений? Этот вопрос порождает и порождает множество сомнений. Не случайно критика модели *homo economicus* началась чуть ли не с момента ее появления.

Доклассический этап. Серьезными противниками либеральных построений классической политической экономии с начала XIX в. выступают *социалисты* А. Сен-Симон (1760—1825), Р. Оуэн (1771—1858), Ш. Фурье (1772—1837), Л. Блан (1811—1882). Именно из их уст раздается призыв изучать положение людей, а не абстрактные факторы производства. При этом акцент переносится с индивида на общественные классы, которые рассматриваются не просто как “статистические” группы, а как реальные социальные субъекты. По мнению социалистов, человеку присуще инстинктивное стремление к общему интересу, посредством которого только и можно достичь личного счастья. Присоединяясь к Ж. Сисмонди (1773—1842), социалисты считают невозможной спонтанную гармонию экономических интересов. Ошеломленные развернувшейся конкуренцией и жестокостью первых предпринимателей, они указывают на бедствия пролетаризации и принципиальную конфликтность интересов, ведущие к неизбежной классовой борьбе. Человек, по их мнению, выступает продуктом разрушительной экономической среды. Следовательно, изменить человека можно, лишь преобразуя эту среду¹.

Особняком на этом этапе стоит фигура немецкого экономиста Ф. Листа (1789—1846), противопоставившего “космополитической”, по его выражению, экономической теории А. Смита и Ж.Б. Сэя свою *наци-*

¹ Подробнее о взглядах социалистов см.: Жид Ш., Рист Ш. История экономических учений. М.: Экономика, 1995. С. 165—210.

ональную систему политической экономики, в которой отсутствуют универсальные экономические законы. В качестве самостоятельного субъекта у него выступает нация, подчиняющая себе действия индивидов². Если обособленный индивид движим личной выгодой и склонностью к обмену, то цели нации состоят в обеспечении безопасности и развитии ее производительных сил.

Важное место в критике либеральной политической экономии занимает *немецкая историческая школа*, представленная такими именами, как В. Рошер (1817—1894), Б. Гильдебранд (1812—1878), К. Книс (1821—1898). Ее кредо можно выразить пятью принципами.

1. *Историзм*: хозяйственная жизнь на разных исторических этапах и у разных народов имеет свою специфику³.

2. *Антииндивидуализм*: особым субъектом выступает народ с присущими ему нравами, вкусами, образом жизни и даже физическими способностями; важная составляющая природы человека определяется его принадлежностью к специфической, исторически развивающейся целостности.

3. *Антиэкономизм*: призыв “в каждом явлении народного хозяйства — иметь в виду не только их одних, но всю народную жизнь в ее целостности”⁴.

4. *Эмпиризм*: народное хозяйство следует изучать не на уровне общих законов, а конкретно, путем исследования фактов, вооружившись статистическими инструментами.

5. *Нормативизм*: попытка утвердить политическую экономию не как “естественное учение человеческого эгоизма”, а как “науку нравственную”⁵.

В критике классической политэкономии с немецкими историками многое сближает основателя социологии *О. Конта* (1798—1857) (секретаря А. Сен-Симона), представляющего социологию как наиболее конкретную, резюмирующую позитивную науку, завершение системы наук.

² “Эта доктрина (либералов. — В.Р.), — заявляет Ф. Лист, — явно имеет дело с одними только индивидами и с универсальной республикой, охватывающей всех членов человеческой расы. Но данная доктрина опускает существенную промежуточную ступень между индивидом и миром как целым. Это нация, объединяющая своих членов патриотической связью” (*List F. The Natural System of Political Economy*. L.: Frank Cass, 1983 (1837). P. 29).

³ “Человек, как существо общественное, есть прежде всего продукт цивилизации и истории, и... его потребности, его образование и его отношения к вещественным ценностям, равно как и к людям, никогда не остаются одни и те же, и географически и исторически непрерывно изменяются и развиваются вместе со всю образованностью человечества” (*Гильдебранд Б. Политическая экономия настоящего и будущего*. СПб.: Безобразов, 1860. С. 19).

⁴ *Рошер В. Начала народного хозяйства: Руководство для учащихся и для деловых людей*. Т. 1. М.: Грачев, 1860. С. 58.

⁵ *Гильдебранд Б. Политическая экономия настоящего и будущего*. С. 22, 227.

О. Конт умалит значение экономیکی и политики по сравнению с наукой и моралью. В его классификации наук политической экономии даже не находится особого места (предполагается, что это лишь одна из ветвей социологии). О. Конт обвиняет экономистов в схоластической игре простыми понятиями, которые все более приближаются к метафизическим сущностям; критикует их за отрыв экономических явлений от социального целого⁶.

У самого Конта человек чувствителен, деятелен и разумен. Причем побуждения к деятельности у него идут в первую очередь от чувств, а разум выполняет контрольные функции. Человек эгоистичен, но эгоизм не исчерпывает его природы, каковая полагается неизменной. Исходя из приоритета целого над частью Конт представляет общество как самостоятельную силу, которая держится на согласии умов, на “консенсусе” мнений⁷.

Таким образом, на первом этапе элементы будущего экономико-социологического подхода оформляются в среде самих экономистов альтернативного (нелиберального) толка. Социология еще слишком слаба, а первые социологи не слишком интересуются экономическими вопросами.

Классический этап. В социологии он открывается трудами *К. Маркса* (1818—1883), в которых экономико-детерминистские элементы переплетаются с элементами социологического и философско-утопического подходов (примерами служат теория формационного развития, концепции отчуждения, эксплуатации, саморазвития личности). Р. Арон называл К. Маркса “экономистом, стремящимся быть социологом”. Мы придерживаемся прямо противоположной точки зрения: это социолог, который пытался стать правоверным экономистом. Стараясь добросовестно следовать канонам классической политической экономии, К. Маркс постоянно возвращается к исходным неэкономическим вопросам, оставаясь фигурой промежуточной, “междисциплинарной”⁸.

⁶ “Экономический или производственный анализ общества не может быть позитивно осуществлен, если не учитывать интеллектуального, морального и политического анализа либо прошлого, либо настоящего общества: так что это иррациональное разделение есть неопровержимый признак по существу метафизического характера учений, которые на нем базируются” (цит. по: *Арон Р.* Этапы развития социологической мысли. М.: Прогресс-Универс, 1993. С. 134).

⁷ *Давыдов Ю.Н.* Контовский проект науки об обществе // Очерки по истории теоретической социологии XIX — начала XX века / Отв. ред. Ю.Н. Давыдов. М.: Наука, 1994. С. 26, 43.

⁸ “В Марксовой теории социология и экономическая теория пронизывают друг друга... Все основные концепции и положения являются здесь одновременно экономическими и социологическими и имеют одинаковое значение на обоих уровнях... Не может быть никакого сомнения в том, что тем самым в анализ вливается живительная сила. Воображаемые концепции экономической теории начинают дышать” (*Шумпетер Й.* Капитализм, социализм и демократия. М.: Экономика, 1995. С. 85). Это заключение Й. Шумпетера заслуживает внимания, несмотря на завышенную, как нам кажется, оценку тесноты междисциплинарной связи.

Экономические законы, согласно воззрениям К. Маркса, не универсальны, и человек выступает как продукт исторических условий, как “совокупность всех общественных отношений”. К. Маркс считает робинзонады политико-экономов “эстетической иллюзией” и вместо этого в качестве исходного пункта выдвигает “общественно-определенное производство индивидуумов”⁹. Это означает также, что бытие человека в качестве homo economicus — состояние преходящее. Сегодня человек задавлен нуждой и поработшен разделением труда. Но его предназначение (“родовая сущность”) заключено в том, чтобы быть целостной (“гармонично развитой”) личностью. Достижение материального изобилия и освобождение от репродуктивного труда обеспечат тот скачок в “царство свободы”, который будет означать и самопреодоление “экономического человека”.

Существенно также то, что К. Маркс, оставаясь утилитаристом, выходит за пределы индивидуального действия в сферу классовых отношений. Место индивидуальных эгоистов у него, таким образом, занимают эгоисты коллективные: классы эксплуататоров и эксплуатируемых, которые довольно последовательно стремятся к реализации своих (в первую очередь, материальных) интересов.

Жесткую критику политической экономии в стиле О. Конта на рубеже XX столетия продолжает Э. Дюркгейм (1858—1917), ведя огонь как минимум по четырем направлениям. Во-первых, он отрицает экономизм в объяснении социальных явлений. Так, рассматривая функции разделения труда, он показывает, как экономические результаты последнего подчиняются процессу формирования социального и морального порядка, той цементирующей данное сообщество солидарности, которую невозможно вывести из экономического интереса¹⁰. Во-вторых, в работах Э. Дюркгейма мы сталкиваемся с резким отрицанием индивидуалистических предпосылок. Общество с его точки зрения есть нечто большее, чем совокупность атомов, оно самостоятельно и первично по отношению к индивиду, который во многом является продуктом коллективной жизни¹¹. В-третьих, он критикует ограниченность

⁹ “Чем больше мы углубляемся в историю, тем в большей степени индивидуум, а следовательно, и производящий индивидуум, выступает несамостоятельным, принадлежащим к более обширному целому” (Маркс К. Введение (Из экономических рукописей 1857—1858 годов) // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. Т. 12. С. 710).

¹⁰ “Интерес в самом деле наименее постоянная вещь на свете. Сегодня мне полезно соединиться с вами; завтра то же основание сделает из меня вашего врага. Такая причина, следовательно, может породить только мимолетные сближения и кратковременные ассоциации” (Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Метод социологии. М.: Наука, 1991. С. 193).

¹¹ “Общество — не простая сумма индивидов, но система, образованная их ассоциацией и представляющая собой реальность sui generis, наделенную своими особыми свойствами” (Там же. С. 493; см. также: с. 215, 261, 400).

утилитаристского подхода к человеческим мотивам. Альтруизм в поведении человека, по мнению Э. Дюркгейма, укоренен не менее, чем эгоизм, а индивидуальное стремление к счастью (и тем более к собственной пользе) ограничено¹². В-четвертых, Э. Дюркгейм отказывается от психологизма, процветавшего в начале XX в. (в том числе в экономической теории), призывая искать причины тех или иных социальных фактов в прочих социальных фактах. В предложенной им схеме поведение человека действительно утрачивает утилитаристский характер, но в то же время сам человек как индивид заменяется социальной функцией¹³.

Иной оригинальный подход к критике экономического материализма демонстрирует русский философ С.Н. Булгаков (1871—1944) в труде “Философия хозяйства”. В его теологической трактовке хозяйственных отношений ставятся проблемы творческой природы труда и “сверххозяйственной цели хозяйства”¹⁴.

Линию немецких историков продолжают на рубеже веков представители *молодой немецкой исторической школы*. Ее лидер Г. Шмоллер (1838—1917) подчеркивает, что народное хозяйство принадлежит миру культуры и объединяется общностью языка, истории, обычаев данного народа, идей, господствующих в данной среде. Г. Шмоллер считает, что и либерализм, и социализм делают излишний акцент на материальные интересы, на внешнее счастье человека. По его мнению, учение об эгоизме схватывает лишь поверхностный слой отношений. Главный же вопрос состоит в следующем: “Каким образом в определенное время и в определенных кругах это (эгоистическое. — В.Р.) стремление видоизменяется под влиянием культурной работы столетий, как и в какой мере оно проникается и пропитывается нравственными и юридическими представлениями”¹⁵.

Важная фигура, вышедшая из недр молодой исторической школы, — В. Зомбарт (1863—1941). В своем труде “Современный капитализм” он характеризует хозяйственную систему как организацию, которой присущ не только определенный уровень используемой техники, но и характерный хозяйственный образ мысли. В. Зомбарт ставит задачу отыскания “духа хозяйственной эпохи”, или уклада хозяйственного мышления. В отличие от некой абстрактной “человеческой натуры”, этот “дух” есть нечто укорененное в социальных устоях, нравах и обычаях данного

¹² “Из предыдущего видно, насколько ложна теория, утверждающая, что эгоизм — отправная точка человечества, а альтруизм, наоборот, недавнее завоевание” (Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Метод социологии. С. 187).

¹³ “Разделение труда ставит друг против друга не индивидов, а социальные функции” (Там же. С. 377).

¹⁴ Булгаков С.Н. Философия хозяйства. М.: Наука, 1990. С. 125.

¹⁵ Шмоллер Г. Народное хозяйство, наука о народном хозяйстве и ее методы. М.: Солдатенков, 1902. С. 126—127.

народа, причем, характерное для данной конкретной ступени хозяйственного развития¹⁶. В целом ряде исследований В. Зомбарт показывает, как капиталистический хозяйственный уклад вырастает, по его выражению, “из недр западноевропейской души”, из фаустовского духа — духа беспокойства, предприимчивости, соединяющегося, в свою очередь, с жадной наживы.

Велико влияние исторической школы на немецкого социолога и историка *М. Вебера* (1864—1920), который является основной фигурой в классической экономической социологии, ибо в его трудах она впервые получает действительно системное изложение. В “*Sozialökonomik*” М. Вебер пытается найти выход из тупика методологических дебатов между неоклассиками и историками. В своем фундаментальном труде “Хозяйство и общество” он разворачивает систему социологических категорий экономического действия. Последнее представляется им как форма социального действия, вбирающего в себя властные и социокультурные элементы (подробнее см. в гл. 3). В результате таким экономическим категориям, как полезность, обмен, хозяйственная организация, рынок, деньги и прибыль, придается экономико-социологическое содержание¹⁷.

Выводя экономическое действие в более широкую область властных и ценностно-культурных ориентаций, М. Вебер демонстрирует конкретно-исторический характер формирования самого экономического интереса. Хрестоматийной в этом отношении стала его работа “Протестантская этика и дух капитализма”, в которой М. Вебер показывает вызревание западного предпринимательского духа в недрах протестантизма¹⁸ (подробнее см. в гл. 9). Он раскрывает историческую природу западноевропейского капитализма, возникшего как результат сложной констелляции множества разных факторов. Одним из важнейших факторов стало утверждение рациональных способов ведения хозяйства, и М. Вебер предлагает модель бюрократической организации, которая становится классической моделью современной хозяйственной организации в целом (подробнее см. в гл. 11).

Во всех своих исследованиях, в отличие от Э. Дюркгейма, М. Вебер стоит на позициях методологического индивидуализма, социальный порядок у него не образуется внешними нормативными ограничения-

¹⁶ *Зомбарт В.* Современный капитализм. Т. 1. М.: Госиздат, 1931. С. 33—36.

¹⁷ *Вебер М.* Социологические категории хозяйствования // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 59—81. Более полный текст см.: *Weber M.* Economy and Society. Berkeley: University of California Press, 1978. Vol. 1. P. 63—211; *Weber M.* The Theory of Social and Economic Organization. N.Y.: Glencoe: Free Press, 1947. Part 2.

¹⁸ *Вебер М.* Протестантская этика и дух капитализма // Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 61—106, 136—207.

ми, а оказывается проекцией индивидуального осмысленного действия и не чужд внутренним ценностным конфликтам.

Тему проекции субъективных смыслов в экономических отношениях в этот период развивает и *Г. Зиммель* (1858—1918). В своей “Философии денег” он концентрирует внимание на элементарных человеческих взаимодействиях, которые рассматриваются им как обмен. При чем суть последнего заключена не в перемещении материальных благ, но в актах субъективного взаимного оценивания. По его словам, “обмен есть форма социализации”¹⁹.

Деньги как квинтэссенция всего экономического, наряду с интеллектом и законом, становятся универсальным посредником в мире современной культуры, объективируя и деперсонализируя субъективные смыслы, обращая цели в подверженные калькулированию средства. Из этой нейтральности денег и интеллекта рождаются экономический индивидуализм и эгоизм, которые теперь попросту отождествляются с рациональным поведением, на этой же почве кристаллизуются дифференцированные стили жизни²⁰. Таким образом Г. Зиммель подчеркивает культурно-символические значения экономических процессов (подробнее см. в гл. 19).

Наряду с классиками экономической социологии следует вновь упомянуть экономистов нетрадиционного толка — Т. Веблена, Й. Шумпетера. Наиболее известное изложение институционального подхода дается *Т. Вебленом* (1857—1929) на примере “праздного класса” (господствующего класса собственников) с присущими ему ориентацией на поддержание особого элитарного статуса и мотивами престижного потребления, которые слабо вписываются в плоско понимаемую рациональность²¹. Широко известен так называемый эффект Веблена, показывающий, как может возрастать спрос на потребительские товары при увеличении их цены (подробнее см. в гл. 18).

Наконец, *Й. Шумпетер* (1883—1950) призывает выйти за пределы чисто экономического анализа и рассматривать экономическую социологию как элемент экономической науки наряду с экономической историей и статистикой²². По его мнению, “экономический анализ исследует, как люди ведут себя всегда и к каким экономическим последствиям это приводит; экономическая социология изучает вопрос, как они пришли именно к такому способу поведения”. В последнем случае речь

¹⁹ *Simmel G.* The Philosophy of Money. L.: Routledge and Kegan Paul, 1990. P. 175.

²⁰ *Ibid.* P. 438—441.

²¹ *Веблен Т.* Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.

²² “Важность связей между социологией и экономической наукой мы признали, выделив “фундаментальную область анализа” под названием “экономическая социология” — область, в которой ни экономисты, ни социологи не могут сделать и шага, не наступив друг другу на ноги” (*Шумпетер Й.* История экономического анализа // Истоки. Вып. 1. М.: Экономика, 1989. С. 267).

идет об изучении не только мотивов и склонностей, но также общественных институтов и социальных классов²³.

Неоклассический этап. Усилия в направлении общего синтеза экономической теории и социологии не приносят позитивного эффекта. И в 1920—1960-х гг. наступает полоса их взаимного отчуждения. В этот же период экономическая социология утверждается как развитая теоретическая и эмпирическая дисциплина. Причем ее основные направления появляются из независимых от экономической теории источников.

Первым течением стала *индустриальная социология*, в первую очередь американская, вытекающая из руслу прикладной психологии и занимавшаяся изучением основ хозяйственной организации и трудовых отношений. Впоследствии из нее вырастает и социология организаций (подробнее см. в разд. 6)²⁴.

Вторым источником экономической социологии на этом этапе становится антропология. Практически одновременно с “Дорогой к рабству” — либеральным манифестом Ф. Хайека, — появляется менее известная книга “Великая трансформация” антрополога-“субстантивиста” К. Поланьи (1886—1954), написанная с совершенно противоположных позиций²⁵. Сегодня К. Поланьи — одна из ключевых фигур экономико-социологической традиции²⁶. Он показывает историческую ограниченность системы саморегулирующихся рынков, утверждая, что такие рынки в большинстве примитивных и средневековых обществ играют вспомогательную роль и развиваются во многом нерыночными методами (в первую очередь, с помощью государственного регулирования).

Развитие рыночной экономики, по мнению К. Поланьи, сталкивается с серьезными ограничениями, связанными с тем, что основные элементы производства — труд, земля и деньги — по своей природе являются частью “органической структуры общества”²⁷. Они противятся коммодификации (превращению в товар) и являются не более чем “фиктивными товарами”²⁸ (подробнее см. в гл. 6).

²³ Шумпетер Й. История экономического анализа // Истоки. Вып. 1. С. 265. В целом о классическом этапе в развитии экономической социологии см., например: Веселов Ю.В. Экономическая социология: история идей. СПб.: Изд-во С.-Петербургского ун-та, 1995. Гл. 2, 4 (§ 1).

²⁴ Об основных этапах развития индустриальной социологии см., напр.: Brown R. Understanding Industrial Organizations: Theoretical Perspectives in Industrial Sociology. L.: Routledge, 1992.

²⁵ Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алетейя, 2002.

²⁶ Подробнее о подходе К. Поланьи см.: Радаев В.В. Экономико-социологическая альтернатива Карла Поланьи // Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 5. С. 20—34 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

²⁷ Polanyi K. Our Obsolete Market Mentality // Polanyi K. Primitive, Archaic, and Modern Economies. N.Y.: Anchor Books, 1968. P. 62.

²⁸ Поланьи К. Саморегулирующийся рынок и фиктивные товары: труд, земля и деньги // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 14—15 (<http://ecsocman.edu.ru>).

Формальному пониманию экономики К. Поланьи противопоставляет содержательное понимание (substantive meaning) (подробнее см. в гл. 3 и 17). Хозяйственная жизнь в его концепции предстает как институционально оформленный процесс, регулируемый тремя формами интеграции: обменом (exchange), перераспределением (redistribution) и реципрокностью (reciprocity). За каждой из них стоят поддерживающие институты, а именно: рынок, централизованное хозяйство и симметрично организованные группы (symmetrically arranged groupings) (подробнее см. в гл. 5). Таким образом, хозяйственные отношения не сводятся к обмену, а рынок рассматривается как одна из институциональных форм, существующая наряду с другими формами²⁹.

Добавим, что субстантивистское направление К. Поланьи демонстрирует идейную близость с французской экономической антропологией, в ядре которой находилась социологическая, по существу, теория обмена. Речь идет прежде всего о *М. Моссе* (1872—1950) — одном из учеников Э. Дюркгейма³⁰.

Ведущим направлением экономической социологии в рассматриваемый период становится американский *функционализм* во главе с *Т. Парсонсом* (1902—1979). Последний дважды обращается к анализу экономических отношений. Сначала он подходит к нему с позиций теории действия, показывая, как из утилитаристского позитивизма экономистов (А. Маршалл, В. Парето) и органицистского позитивизма Э. Дюркгейма возникает волюнтаристская теория действия М. Вебера. В позитивистских подходах субъективный элемент вменяется действующему лицу только в тех формах, которые эмпирически установлены научными методами. В волюнтаристской концепции субъективное начало действия обогащается встроенным нормативным элементом³¹. У самого Т. Парсонса человек в качестве субъекта действия (актора) предстает как элемент более общих структур, или систем действия, среди которых решающая роль отводится нормативным структурам.

Впоследствии Т. Парсонс вместе с *Н. Смелсером* (р. 1930) предпринимают попытку проанализировать природу границ между экономикой и социологией с позиций теории систем. “Экономика, — пишут они, — представляет собой подсистему общества, выделяемую прежде

²⁹ *Поланьи К.* Экономика как институционально оформленный процесс // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 82—104. См. также: Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 2. С. 62—73 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

³⁰ *Мосс М.* Очерк о даре // Мосс М. Общества, обмен, личность: труды по социальной антропологии. М.: Восточная литература, 1996. С. 83—222.

³¹ *Parsons T.* The Structure of Social Action. Glencoe: The Free Press, 1949; *Парсонс Т.* Структура социального действия // Парсонс Т. О структуре социального действия. М.: Академический проект, 2000. С. 93—103.

всего на основе адаптивной функции общества как целого”³². Соответственно, экономическая теория становится особым случаем общей теории социальных систем, а основные экономические категории фактически реинтерпретируются с помощью категорий социальной системы. Что касается индивида, то в лабиринтах абстрактных построений структурного функционализма он теряется практически полностью.

Итогом развития данного направления, получившего название *перспективы “хозяйства и общества”*, становится издание в начале 1960-х гг. книги Н. Смелсера “Социология хозяйственной жизни”. Автор определяет экономическую социологию как дисциплину, изучающую “отношения между экономическими и неэкономическими аспектами социальной жизни”³³. Он же выпускает первый сборник экономико-социологических трудов³⁴. Отличительная черта данного направления заключается в стремлении subordinировать экономическую теорию, не нарушая целостности экономических предпосылок, которые берутся социологами в том виде, в котором их предлагают сами экономисты³⁵.

Этап профессиональной зрелости. Критика структурного функционализма в 1960-х гг. XX столетия приводит к формированию целого ряда самостоятельных направлений экономической социологии. На почве подобной критики возрастает традиция *европейской индустриальной социологии*, которая развивается через длительное соперничество неомарксистского и неовеберовского направлений. Основными объектами их интереса являются трудовые отношения на предприятии и классовая структура общества (подробнее см. разд. 7 и 9).

Попыткой возрождения индивидуализма в экономической социологии становится *теория социального обмена Дж. Хоманса* (1910—1989) и *П. Блау* (р. 1918), истоки которой лежат в бихевиористской психологии. В этой теории внимание привлекается к “элементарному социальному поведению”, выступающему в виде обменных отношений. Каждый индивид более или менее рационально рассчитывает свои усилия и ту выгоду, которую он может получить в результате собственных действий (причем речь идет не только о материальных, но и о широком круге социальных издержек и выгод). Если итоговое вознаграждение

³² *Parsons T., Smelser N. Economy and Society: A Study in the Integration of Economic and Social Theory*. L.: Routledge and Kegan Paul, 1966 (1956). P. 20 (см. также: *Парсонс Т., Смелсер Н. Хозяйство и общество. Выводы* // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 105—107). Годом ранее выходит менее известная работа другого классика функционализма У. Мура под аналогичным названием (*Moore W.E. Economy and Society*. N.Y.: Random House, 1955).

³³ *Smelser N. The Sociology of Economic Life*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1963. P. 2.

³⁴ *Readings on Economic Sociology / N. Smelser (ed.)*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1965.

³⁵ Наше интервью с Н. Смелсером см.: *Экономическая социология*. 2003. Т. 4. № 2. С. 6—15 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

оказываается достаточным по сравнению с затраченными усилиями, то данное действие закрепляется, постепенно становится нормой (хотя, возможно, оно и не самое оптимальное). Если же вознаграждение недостаточно, с точки зрения индивида, то он начинает избегать соответствующих форм поведения. При этом человек следит за тем, чтобы относительное вознаграждение других не превышало его собственное, и таким образом формируется структура малых групп³⁶. В целом правомерно расценивать этот подход как попытку социологическими средствами спасти “экономического человека” для социальной теории³⁷.

Из институционализма К. Поланьи вырастает теория так называемой *моральной экономики* (“moral economy”). Она сформировалась на основе исследований традиционных хозяйств стран третьего мира, а также истории становления буржуазных отношений в Западной Европе. В этих исследованиях обращается внимание на ту роль, которую играли в прошлом и продолжают играть сегодня традиционные (“нерациональные”) мотивы, связанные с понятиями справедливости, безвозмездной помощи, этики коллективного выживания, характерные для культуры широких слоев населения³⁸.

Из неомарксизма вышло так называемое *экологическое течение* экономической социологии, представленное А. Стинчкомбом (р. 1933). Он концентрирует внимание на множественности способов производства, которые включают в себя совокупность природных ресурсов и технологий, воздействующих, в свою очередь, на структуру хозяйственной организации и социально-демографические параметры общества³⁹.

Этап “социологического империализма”. К концу 1970-х гг. в социологии обозначаются новые веяния, связанные с пробуждением особого интереса к экономическим вопросам в условиях отторжения “старых” функционалистских и марксистских подходов. С середины 1980-х гг. начинается ускоряющийся процесс интеграции экономической социоло-

³⁶ “Социальное поведение представляет собой обмен благами, не только материальными, но и нематериальными, такими, как символы одобрения и престижа. Тот, кто многое отдает, старается больше получить взамен, а тот, кто многое получает, вынужден и давать больше. Процесс подобного взаимовлияния ведет в конечном счете к выработке равновесия в обменном балансе” (*Homans G. Social Behavior as Exchange // American Journal of Sociology. 1958. Vol. 63. P. 606; развитие теории см.: Blau P. Exchange and Power in Social Life. N.Y.: John Wiley and Sons, 1967*).

³⁷ Левада Ю.А. Статьи по социологии. М., 1993. С. 75—76.

³⁸ Скотт Дж. Моральная экономика крестьянства как этика выживания // Великий незнакомец: крестьяне и фермеры в современном мире / Отв ред. Т. Шанин. М.: Прогресс, 1992. С. 202—210; *Thompson E.P. The Making of the English Working Class. Harmondsworth: Penguin, 1968*.

³⁹ Приведем одно из ключевых определений А. Стинчкомба: “Экономическая социология увязывает масштабные перемещения экономических ресурсов с поведением индивидов путем изучения институциональных форм и технологических ограничений, в рамках которых общество производит средства к собственному существованию” (*Stinchcombe A. Economic Sociology. N.Y.: Academic Press, 1983. P. 2*).

гии как особого исследовательского направления. И на этом этапе мы остановимся более подробно. В этот период выходят в свет несколько важных хрестоматий и сборников, реконструируется традиция экономико-социологических исследований. Важнейшую роль здесь играют труды историка экономической социологии *Р. Сведберга*⁴⁰, который издает несколько ключевых сборников по экономической социологии⁴¹. А переломным событием в институционализации экономической социологии становится издание в 1994 г. фундаментального сборника под редакцией Н. Смелсера и Р. Сведберга, включившего работы наиболее видных представителей данного направления⁴².

Попытаемся решить нелегкую задачу — выделить *основные течения*, определяющие современное лицо интегрирующейся дисциплины. К ним следует отнести:

- социологию рационального выбора;
- сетевой подход;
- новый институционализм;
- политико-экономический подход;
- социокультурный подход⁴³.

Опираясь на теорию социального обмена Дж. Хоманса и экономические теории рационального выбора, формируется *социология рационального выбора*, основным представителем которой, бесспорно, выступает *Дж. Коулман* (1926—1995). Задача видится им в том, чтобы заимствовать инструменты экономической теории, обогатить их социологическими элементами и вернуться к анализу хозяйственных явлений⁴⁴.

⁴⁰ См., например: *Swedberg R. Economic Sociology: Past and Present // Current Sociology. Spring 1987. Vol. 35. No. 1. P. 1—221; Swedberg R. Major Traditions of Economic Sociology // Annual Review of Sociology. 1991. Vol. 17. P. 251—276.* Следует отметить также работы Р. Холтона (см., например: *Holton R. Economy and Society. L.: Routledge, 1992*).

⁴¹ *The Sociology of Economic Life / M. Granovetter, R. Swedberg (eds.). 2nd ed. Boulder: Westview Press, 2001; Explorations in Economic Sociology / R. Swedberg (ed.). N.Y.: Russel Sage Foundation, 1993; Swedberg R. Economics and Sociology. Redefining Their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists. Princeton: Princeton University Press, 1990.* Наше интервью с Р. Сведбергом см.: *Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 1. С. 12—19 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).*

⁴² *The Handbook of Economic Sociology / N. Smelser, R. Swedberg (eds.). Princeton: Princeton University Press, 1994.*

⁴³ Мы предлагаем здесь новый вариант классификации экономико-социологических направлений. Предыдущий вариант см.: *Радаев В.В. Основные направления развития современной экономической социологии // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 3—18.*

⁴⁴ *Коулман Дж. Экономическая социология с точки зрения теории рационального выбора // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 159.* См. также: *Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 3. С. 35—44 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).*

Среди экономических предпосылок выбираются в том числе принципы методологического индивидуализма и максимизации полезности. Но в основе всей концепции лежит предпосылка о рациональности действия хозяйственных агентов, включая как индивидуальных, так и корпоративных акторов. Эта предпосылка предлагается Дж. Коулманом на роль методологического ядра для всех социальных наук (кроме психологии).

Впрочем, речь идет уже не об изолированном homo economicus. Вводится более сложное понимание ресурсных ограничений⁴⁵. Из социологии заимствуются и активно интегрируются концепции власти, социального капитала и хозяйственных институтов. А предметом особого внимания Дж. Коулмана является поиск “микрооснований” для макротеории⁴⁶. Его заботит переход с уровня индивидуальных действий к уровню систем действия. Он обращает внимание на неспособность экономистов, склонных к простому агрегированию индивидуальных действий, объяснить такие хозяйственные явления, как возникновение паники на бирже или отношения доверия в обществах взаимного кредитования. При этом в качестве способов конфигурации разных интересов видятся не только рынок, но также организационная иерархия и социальные нормы.

В целом следует согласиться с тем, что линия Хоманса — Коулмана являет собой возрождение утилитаризма в социологии, рассматривающего человека как максимизатора полезности⁴⁷. Социология рационального выбора максимально близка по духу неоклассической экономической теории. Не случайно Дж. Коулман с его математическим взглядом на мир — чуть ли не единственный видный социолог, признаваемый в стане экономистов. Однако, в отличие от более ортодоксальных теоретиков рационального выбора, он уделяет значительное внимание структурам и институтам. “Отличительной особенностью теории рационального выбора в социологии, — считает Дж. Коулман, — является то, что в ней используется посылка о рациональности индивидов, при этом посылка о совершенном рынке заменяется понятием социальной структуры”⁴⁸. Эту

⁴⁵ *Шверт Р.* Теоретическая концепция Джеймса Коулмана: аналитический обзор // Социологический журнал. 1996. № 1—2. С. 67—68, 79.

⁴⁶ “Проблема такова: мы понимаем и можем моделировать поведение на уровне индивидов, но мы редко способны должным образом осуществить переход к поведению всей системы, состоящей из тех же самых индивидов” (*Coleman J.* Introducing Social Structure into Economic Analysis // *American Economic Review. Papers and Proceedings.* May 1984. Vol. 74. No. 2. P. 85).

⁴⁷ *Vanberg V.* The Rebirth of Utilitarian Sociology // *Social Science Journal.* July 1983. Vol. 20. No. 3. P. 71—78.

⁴⁸ *Коулман Дж.* Экономическая социология с точки зрения теории рационального выбора. С. 161. Наиболее обстоятельное изложение взглядов Дж. Коулмана содержится в его фундаментальном труде: *Coleman J.* Foundations of Social Theory. Cambridge: Harvard University Press, 1990.

методологическую линию впоследствии продолжал З. Линденберг⁴⁹. Впрочем, интенсивного развития эта линия в современной экономической социологии 1990-х гг. не получает.

Более активно в экономической социологии развивается *сетевой подход* (network approach), который также обнаруживает содержательную связь с предшествующими теориями обмена, но речь идет скорее о структурной теории обмена М. Мосса и К. Леви-Строса, нежели об утилитаристской теории обмена Дж. Хоманса и П. Блау⁵⁰.

У истоков этого течения в экономической социологии стоит Х. Уайт (р. 1930)⁵¹ (в первую очередь речь идет о его статье 1981 г. “Откуда появляются рынки?”)⁵². Наиболее значительной фигурой является его ученик М. Грановеттер (р. 1943)⁵³. Следует отметить также работы Р. Бёрта, У. Бэйкера, У. Пауэлла⁵⁴, Д. Старка⁵⁵ и Б. Уци⁵⁶. Современное хозяйство представляется ими как совокупность *социальных сетей* — устойчивых связей между индивидами и фирмами, которые невозможно втиснуть в рамки традиционной дихотомии “рынок — иерархия”, которой оперирует, в частности, новая институциональная экономическая теория⁵⁷. Они находятся между двумя полюсами, предполагая более сложную

⁴⁹ *Lindenberg S.* Rational Choice and Sociological Theory: New Perspectives on Economics as a Social Science // *Zeitschrift für die Gesamte Staatswissenschaft*. Bd. 141. S. 44—55.

⁵⁰ *Collins R.* Theoretical Sociology. San Diego: Harcourt Brace Jovanovich, 1988. P. 415—419.

⁵¹ Наше интервью с Х. Уайтом см.: Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 1. С. 6—14 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

⁵² *White H.* Where Do Markets Come From? // *American Journal of Sociology*. 1981. Vol. 87. No. 3. P. 517—547. Среди более поздних работ см.: Уайт Х. Рынки и фирмы: размышления о перспективах экономической социологии // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу. С. 96—118; *White H.C.* Markets from Networks: Socioeconomic Models of Production. Princeton: Princeton University Press, 2002.

⁵³ Наше интервью с М. Грановеттером см.: Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 1. С. 5—11 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

⁵⁴ Наше интервью с У. Пауэллом см.: Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 1. С. 6—12 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

⁵⁵ Наше интервью с Д. Старком см.: Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 5. С. 6—14 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

⁵⁶ Пауэлл У., Смит-Дор Л. Сети и хозяйственная жизнь // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 226—280 (см. также: Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 3. С. 61—105 (<http://www.ecsoc.msses.ru>)); Старк Д. Гетерархия: неоднозначность активностей и организация разнообразия // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу. С. 47—95 (см. также: Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 2. С. 115—132 (<http://www.ecsoc.msses.ru>)); *Baker W.* Networking Smart. N.Y.: McGraw Hill, 1994; *Burt R.S.* Structural Holes: The Social Structure of Competition. Cambridge: Harvard University Press, 1995; *Uzzi B.* The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect // *American Sociological Review*. 1996. Vol. 61. No. 4. P. 674—698.

⁵⁷ *Williamson O.E.* Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. N.Y.: Free Press, 1975.

логику взаимодействия, нежели контрактные отношения между автономными участниками рынка или управленческий диктат интегрированной фирмы. Эти сети формальных и неформальных отношений позволяют находить работу, обмениваться информацией, разрешать конфликтные ситуации, выстраивать основы доверия. Экономические отношения, таким образом, плотно переплетаются с социальными.

В 1985 г. выходит статья М. Грановеттера “Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности”⁵⁸, сделавшая его бесспорным лидером среди экономсоциологов по частоте цитирования. Он критикует так называемые пересоциализированные и недосоциализированные подходы (*oversocialized and undersocialized approaches*), характерные соответственно для структурного функционализма в социологии и экономической теории (включая ее новое институциональное направление). В этой же статье он раскрывает знаменитый тезис об укорененности (встроенности) (*embeddedness*) экономического действия в социальных структурах⁵⁹. Предпосылку структурной укорененности М. Грановеттер дополняет принципиальным положением об экономических институтах как социальных конструкциях. В целом данное направление и получило название *новой экономической социологии* (в противовес “старой” перспективе хозяйства и общества Парсонса — Смелсера). Вскоре “новая экономическая социология” стала общим обозначением и для некоторых других направлений⁶⁰.

К концу 1980-х — началу 1990-х гг. заявило о себе направление *нового институционализма в социологии*, которое “упаковывает” сети в форму институциональных образований (*institutional arrangements*). Сетевые связи между индивидами и фирмами представляются множественными, многозначными, подвергаются хозяйственными агентами различным интерпретациям и переоценкам. Под институтами здесь понимаются не абстрактные нормы и ценности, которые часто выдавались предшественниками в социологии за непосредственные побудительные причины действия, а формальные и неформальные правила. Последние регулируют практики повседневной деятельности и поддерживаются этими практиками⁶¹.

⁵⁸ Грановеттер М. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 131—158. См. также: Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 3. С. 44—58 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

⁵⁹ Данный термин был введен К. Поланьи. Но если у него укорененность связывалась с существованием местных сообществ, то у М. Грановеттера речь идет о другого рода структурной укорененности — в сетях социальных отношений.

⁶⁰ Сведберг Р. Новая экономическая социология: что сделано и что впереди? // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 111—130.

⁶¹ Подробнее о данном направлении см.: Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ ВШЭ, 2003. Гл. 2, 5, 7, 8; Радаев В.В. Новый институциональный подход: построение исследовательской схемы // Журнал социологии и социальной антропологии. 2001. № 3. С. 109—130.

Данное направление развивается в отчетливой связи с новой институциональной экономикой, включая явные заимствования терминов и концептуальных схем. В первую очередь речь идет о теории прав собственности, структур управления, транзакционных издержек. Следуя за новой институциональной экономической теорией, пытающейся осуществить синтез старого институционализма и традиционной неоклассики, новый институционализм в социологии пробует соединить достижения новой институциональной экономики и традиционной социологии⁶².

Наиболее активно новый институционализм развивается в американской социологии, где он теснейшим образом связан с теорией организаций (подробнее см. в гл. 11). Исследования начинались здесь с изучения сектора некоммерческих организаций и поставщиков общественных благ в сфере образования, здравоохранения и т.п., а затем были распространены на основные рыночные сектора хозяйства⁶³.

Появление этой разновидности нового институционализма связывают с опубликованием статей Дж. Мейера в конце 1970-х гг.⁶⁴, а в числе ведущих исследователей следует отметить У. Бэйкера, Н. Биггарт⁶⁵, П. Димаджио, В. Ни, Н. Флигстина и др.⁶⁶ В каком-то смысле обобщенным выражением достижений данного направления можно считать книгу

⁶² *Флигстин Н.* Поля, власть и социальные навыки: критический анализ новых институциональных течений // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу. С. 119—156. См. также: Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 4. С. 28—55 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

⁶³ *Powell W.* Expanding the Scope of Institutional Analysis // *The New Institutionalism in Organizational Analysis* / W. Powell, P. DiMaggio (eds.). Chicago: University of Chicago Press, 1991. P. 183—184.

⁶⁴ *Meyer J., Rowan B.* Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony // *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. P. 41—62.

⁶⁵ Наше интервью с Н. Биггарт см.: Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 3. 2002. С. 6—11 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

⁶⁶ *Биггарт Н.* Социальная организация и экономическое развитие // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу. С. 252—264 (см. также: Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 1. С. 45—63 (<http://www.ecsoc.msses.ru>)); *Флигстин Н.* Рынки как политика: политико-культурный подход к рыночным институтам // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 185—210 (см. также: Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 1. С. 45—63 (<http://www.ecsoc.msses.ru>)); *Baker W., Faulkner R., Fisher G.* Hazards of the Market: The Continuity and Dissolution of Interorganizational Market Relationships // *American Sociological Review*. 1998. Vol. 63. No. 2. P. 147—177; *Brinton M., Nee V.* The New Institutionalism in Sociology. N.Y.: Russell Sage Foundation, 1998; *DiMaggio P.* Cultural Aspects of Economic Action and Organization // *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society* / R. Friedland, A.F. Robertson (eds.). N.Y.: Aldine de Gruyter, 1990. P. 113—136; *Fligstein N.* The Transformation of Corporate Control. Cambridge: Harvard University Press, 1990; *Orri M., Biggart N., Hamilton G.* The Economic Organization of East Asian Capitalism. L.: Sage, 1997.

Н. Флигстина “Архитектура рынков”, в которой представлен так называемый “политико-культурный подход”⁶⁷.

Параллельно американским течениям получает все большую известность новый французский институционализм. В конце 1980-х гг. группой экономистов (Ж.-П. Дюпюи, А. Орлеан, Р. Сале, Л. Тевено, О. Фавро, Ф. Эмар-Дюверне) была предложена *экономическая теория конвенций*, которая со временем становится все более популярной⁶⁸. Для экономсоциологов наибольший интерес представляет подход Л. Тевено⁶⁹ и социолога Л. Болтански, которые рассматривают множественные порядки обоснования ценности (*orders of worth*), связанные с различными мирами.

Всего таких миров выделяется шесть — рыночный, индустриальный, домашний, гражданский, мир мнения и мир вдохновения, но их список принципиально не ограничивается⁷⁰. В экономических отношениях главную роль выполняет напряженная и противоречивая связь между рыночным и индустриальным порядками, где первый регулируется ценами и краткосрочными калькуляциями, а второй основан на технологиях, инвестициях и перспективном планировании. К ним примыкают домашний мир, базирующийся на традиционных и личных взаимосвязях, родстве и локальности, а также гражданский мир, построенный на коллективных интересах и соблюдении демократических прав. Конфликт между различными порядками оценивания выдвигает на передний план вопрос о компромиссных соглашениях и способах координации хозяйственных взаимодействий⁷¹ (подробнее см. в гл. 6).

Следует выделить также особый *политико-экономический подход*, который во многом является разновидностью институционального анализа (Ф. Блок⁷², Б. Керратерс, П. Эванс и др.). Его специфика, однако,

⁶⁷ Fligstein N. The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies. Princeton: Princeton University Press, 2001. Наше интервью с Н. Флигстином см.: Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 3. С. 12—20 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

⁶⁸ О появлении этого направления см.: Jagd S. French Economics of Convention and Economic Sociology // Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 4. С. 22—36 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

⁶⁹ Наше интервью с Л. Тевено см.: Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 5. С. 6—13 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

⁷⁰ Болтански Л., Тевено Л. Социология критической способности // Журнал социологии и социальной антропологии. 2000. Т. 3. № 3. С. 66—83 (<http://ecsocman.edu.ru>); Тевено Л. Организованная комплексность: нормы координации и структура экономических преобразований // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу. С. 19—46.

⁷¹ Тевено Л. Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире // Вопросы экономики. 1997. № 10. С. 69—84; Тевено Л. Рациональность или социальные нормы: преодоленное противоречие? // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 1. С. 88—122 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

⁷² Наше интервью с Ф. Блоком см.: Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 5. С. 14—20 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

закладывается в том, что, во-первых, исходная плоскость анализа переносится с микро- на макроуровень, а во-вторых, основное внимание привлекается к вопросам взаимодействия государства и хозяйства. Государство рассматривается как относительно автономная сила, которая в то же время самым тесным образом связана с хозяйством и обществом в соответствии с предложенной П. Эвансом концепцией *встроенной автономии* (embedded autonomy)⁷³. При этом в отличие от экономистов, пытающихся выработать универсальные модели, экономсоциологи данного направления подчеркивают специфичность для каждого общества способов интеграции государства с рыночными структурами и институтами (подробнее см. в гл. 7).

Характерной особенностью политико-экономического направления служит явно выраженный компаративный элемент. Здесь сравниваются разные модели государственного воздействия на хозяйственные процессы⁷⁴, а также разные способы организации национального и мирового (глобального) хозяйства, включая теорию регуляции (regulation theory) и концепцию множественных типов капитализма (multiple capitalisms)⁷⁵ (подробнее см. в гл. 24). Подобная сравнительная политическая экономия возникла на пересечении классической (в том числе радикальной марксистской) политической экономии и направления, исследующего международные отношения⁷⁶, с добавлением многих элементов теории организации и нового институционализма. К политико-экономическому направлению примыкают также концепции мирового хозяйства и глобальных товаропроизводящих цепей (global commodity chains), где основной упор делается на анализ деятельности транснациональных корпораций⁷⁷.

⁷³ Evans P.B. Embedded Autonomy. Berkeley: University of California Press, 1995. См. также: Carruthers B. When is the State Autonomous? Culture, Organization Theory, and the Political Sociology of the State // Sociological Theory. March 1994. Vol. 12. No. 1. P. 19—44.

⁷⁴ Блок Ф. Роли государства в хозяйстве // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 569—599. См. также: Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 2. С. 37—56 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

⁷⁵ Political Economy of Modern Capitalism: Mapping Convergence and Diversity / C. Crouch, W. Streeck (eds.). L.: Sage, 1997; Dore R. Stock Market Capitalism: Welfare Capitalism. Japan and Germany Versus the Anglo-Saxons. Oxford: Oxford University Press, 2000; Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage / P.A. Hall, D.W. Soskice (eds.). Oxford: Oxford University Press, 2001; Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions / J.R. Hollingsworth, R. Boyer (eds.). Cambridge: Cambridge University Press, 1999; Whitley R. Divergent Capitalisms: The Social Structuring and Change of Business Systems. Oxford: Oxford University Press, 1999.

⁷⁶ Underhill G. State, Market, and Global Political Economy: Genealogy of an (Inter-?) Discipline // Economic Sociology — European Electronic Newsletter. June 2001. Vol. 2. N. 3. P. 2—12 (<http://econsoc.mpifg.de>).

⁷⁷ См., например: Джереффи Г. Международное хозяйство и экономическое развитие // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 632—658; Commodity Chains and Global Capitalism / G. Gereffi, M. Korzeniewicz (eds.). Westport: Praeger, 1994. См. также наше интервью с Г. Джереффи: Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 4. С. 6—21 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Наконец, *социологическо-культурный подход* в экономическо-социологии (М. Аболафия, П. Димаджио, Ф. Доббин⁷⁸, В. Зелизер) уделяет внимание сетевым связям и институциональным устройствам, но погружает их в более широкие контексты — привычек, традиций, культурных навыков⁷⁹. Делается упор на совокупность значений, смыслов и культурно-нормативных схем, которые помогают оценивать и переоценивать ресурсы, сценарии действия и вырабатываемые идентичности, привязанные к конкретным сообществам и временным контекстам. Рациональность действия и экономический интерес выступают здесь как локальные культурные формы⁸⁰ (подробнее см. в гл. 5). В свою очередь, здесь выделяются *культурно-исторический* анализ, к которому тяготеют Ф. Доббин и В. Зелизер⁸¹, а также *культурно-этнографический* подход, образец которого продемонстрировал на примере фондовых рынков М. Аболафия.

Особое место занимает подход *П. Бурдые* — признанного классика социологии, значительная часть трудов которого посвящена взаимодействию хозяйства и культуры. Именно он представил социологическую концепцию форм капитала (экономического и культурного, социального и символического), которая стала весьма популярной в 1990-е гг.⁸² (подробнее см. в гл. 5). Его концепция габитуса сыграла одну из ключевых ролей в формировании социологии потребления⁸³, а также в исследовании стилей

⁷⁸ Наше интервью с Ф. Доббином см.: Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 2. С. 6—12 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

⁷⁹ Аболафия М. Рынки как культуры: этнографический подход // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 431—444 (см. также: Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 2. С. 63—72 (<http://www.ecsoc.msses.ru>)); Доббин Ф. Политическая культура и индустриальная рациональность // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 607—631 (см. также: Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 1. С. 43—60 (<http://www.ecsoc.msses.ru>)); Зелизер В. Социальное значение денег. М.: ГУ ВШЭ, 2004; Зелизер В. Создание множественных денег // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 413—430 (см. также: Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 3. С. 58—72 (<http://www.ecsoc.msses.ru>)).

⁸⁰ Обзор работ данного направления см.: Димаджио П. Культура и хозяйство // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 471—518. См. также: Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 3. С. 45—65 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

⁸¹ Подробнее о подходе В. Зелизера см.: Радаев В.В. Предисловие // Зелизер В. Социальное значение денег. С. 6—23. См. также: Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 1. С. 105—117 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

⁸² Бурдые П. Формы капитала // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 519—536 (см. также: Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 5. С. 60—74 (<http://www.ecsoc.msses.ru>)); Бурдые П. Практический смысл. СПб.: Алетейя, 2001. Гл. 7. Подробнее об этом подходе см.: Радаев В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Общественные науки и современность. 2003. № 2. С. 5—17 (см. также: Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 4. 2002. Р. 60—74 (<http://www.ecsoc.msses.ru>)).

⁸³ Бурдые П. Различение (фрагменты книги) // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 537—565.

жизни представляет собой различные социальные классы, предложив вариант стратификационного подхода, далеко отстоящий от традиционного структуралистского анализа классов⁸⁴ (подробнее см. в гл. 18).

Что объединяет столь разные на первый взгляд новые направления в экономической социологии? Во-первых, хотя их авторы не отказываются от макросоциологических построений, основной упор (за исключением политико-экономического подхода) делается на анализе локальных порядков (*local orders*), которые оформляют действия акторов в рамках определенных хозяйственных сегментов. Во-вторых, в противовес жесткому структурализму они тяготеют к различным теориям действия. В-третьих, от игнорирования экономической теории они переходят к ее более внимательной и содержательной критике. И в-четвертых, они уже не подбирают оставленные экономистами “социальные” темы, а пытаются играть на “чужих” полях. Так, одним из наиболее перспективных направлений становится разработка социологических теорий рынков (подробнее см. в гл. 6).

Новые направления в экономической социологии возникают, таким образом, во многом как ответная реакция на явление “экономического империализма”. Социологи делают ответные выпады, пытаются переформулировать аксиомы, “расщепить ядро” экономической теории (в этом заключается принципиальное отличие новой экономической социологии от более миролюбивой “старой” социологии экономической жизни)⁸⁵. Добавим, впрочем, что пока попытки “*социологического империализма*” более значимы для самой социологии и не привлекают пристального внимания экономистов.

Основными мишенями для критики избираются неоклассический подход Г. Беккера и новая институциональная экономическая теория О. Уильямсона. При этом социология рационального выбора демонстрирует прямую связь с экономической теорией, хотя и вносит серьезные методологические дополнения. Сетевой подход предлагает альтернативную содержательную интерпретацию отношений экономического обмена. Новый институционализм производит прямые заимствования из экономической теории, одновременно подвергая ее основательной критике. Политико-экономический подход также использует институциональные концепции экономистов (прежде всего экономической теории развития), критикуя неоклассический подход за игнорирование

⁸⁴ Подробнее об этом см.: Радаев В.В., Шкаратан О.И. Социальная стратификация. 2-е изд. М.: Аспект Пресс, 1996. Гл. 6 (<http://www.ecsoc.ru>).

⁸⁵ “Новая экономическая социология куда более склонна утверждать, что социологам есть что сказать о стандартных экономических процессах — такого, что дополнило бы, а в некоторых случаях и заменило бы положения экономической теории. Сегодняшние социологи, отчасти в силу меньшего преклонения перед стандартными экономическими доводами, более нацелены добраться до самого ядра экономической теории” (*Granovetter M. Interview // Swedberg R. Economics and Sociology. Redefining Their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists. P. 107*).

роли власти и государства воздействия на хозяйственные процессы. Культурно-исторический и этнографический подходы — более “мягкие”, они в еще большей степени отдаляются от экономической теории и тяготеют к применению менее формализованных методов.

Параллельно с новыми направлениями экономической социологии развивается родственное ей по духу направление “социоэкономики”, провозглашенное А. Этциони (р. 1929), опирающееся на идеи коммуитаризма и вводящее особое моральное измерение в экономическое поведение человека⁸⁶. Это направление принципиально разнотдисциплинарно: помимо экономических и социологических методов, оно приветствует применение инструментов психологии, права и политических наук. Оно также в более сильной степени ориентировано на вопросы экономической политики⁸⁷.

Помимо этого, в конце ушедшего столетия поднялась целая волна исследований тендерных и этнических аспектов хозяйственных отношений. Возник также специфический постмодернистский вариант экономической социологии (С. Лэш, Дж. Урри)⁸⁸.

Существуют также смежные направления, которые не могут не интересовать экономсоциологов. В их число входят экономическая антропология (М. Салинз и др.), развивающая взгляды Б. Малиновского, М. Мосса и К. Поланы⁸⁹, экономическая психология (Дж. Катона, М. Арджайл, А. Фернхем)⁹⁰, а также разновидности политической экономики, изучающей связь экономических и политических отношений⁹¹. Со многими из перечисленных направлений мы еще встретимся на страницах данной книги⁹².

⁸⁶ “Социоэкономисты утверждают, что поведение человека — результат двойственности его личности. Они говорят, что люди движимы отчасти приземленными мотивами влечения к удовольствию и собственными интересами, а отчасти благородными побуждениями к высшим моральным устремлениям” (Socio-Economics: Toward a New Synthesis / A. Etzioni, P.R. Lawrence (eds.). Armonk; N.Y.: M.E. Sharpe, 1991. P. 3). См. также: Этциони А. Социоэкономика: дальнейшие шаги // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 1. С. 65—71 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

⁸⁷ Радаев В.В. Краткие размышления по поводу 13-й Ежегодной конференции Общества по развитию социоэкономики (SASE) // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 2. С. 148—149 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

⁸⁸ Лэш С., Урри Дж. Хозяйства знаков и пространства. Введение // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 600—606. Полный текст см.: Lash S., Urry J. Economies of Signs and Space. L.: Sage, 1994.

⁸⁹ Салинз М. Экономика каменного века. М.: ОГИ, 2000.

⁹⁰ Argyle M. The Social Psychology of Work. L.: Penguin, 1989; Furnham A., Argyle M. The Psychology of Money. L.: Routledge, 1998; Katona G. Psychological Economics. N.Y.: Elsevier, 1975.

⁹¹ См., например: Корнаи Я. Социалистическая система. Политическая экономия коммунизма. М.: НП “Редакция журнала «Вопросы экономики»”, 2000.

⁹² Мы, конечно, не в состоянии в коротких обзорах перечислить все имена, значимые для развития экономической социологии. Кроме того, многие и очень разные фигуры, сыг-

История междисциплинарных отношений. Теперь перейдем к вопросу о взаимоотношениях между экономической теорией и экономической социологией в историческом аспекте. В соответствии с нашей второй гипотезой (см. гл. 1) экономическая социология, проходя через сходные этапы, отстает от экономической теории на один условный шаг. В историческом аспекте, со всеми неизбежными упрощениями, картина взаимоотношений двух дисциплин складывается из следующих этапов:

- первоначальное единство;
- взаимное обособление;
- взаимное игнорирование;
- экономический империализм;
- социологический империализм.

1. Период *первоначального единства* (конец XVIII — середина XIX в.)⁹³. Классический этап в политической экономии (от А. Смита до Дж.С. Милля) сопровождается с первой половины XIX в. первоначальным оформлением социологии как “позитивной науки” (О. Конт). Социология предъявляет первые претензии на интегрирующую роль, но экономические вопросы ею всерьез не рассматриваются. На поле будущей экономической социологии пока работают экономисты альтернативного по отношению к либеральной политической экономии толка (социалисты, старая немецкая историческая школа, Ф. Лист). Между двумя дисциплинами еще отсутствуют сколько-нибудь четкие границы, осуществляются произвольные междисциплинарные переходы и заимствования.

2. Период *взаимного обособления* (конец XIX — начало XX в.). Начинается неоклассический этап в экономической теории: маржиналистская революция (У. Джевонс, Л. Вальрас), австрийская школа (К. Менгер и др.), А. Маршалл. Происходит обособление экономической теории как профессиональной отрасли знания, создание ее рабочего аппарата. Одновременно закладываются классические основы экономической социологии (К. Маркс, Э. Дюркгейм, М. Вебер)⁹⁴. И в 1890—1920 гг. наблюдается первый период ее расцвета⁹⁵. Но несмотря на это и вопреки уси-

равшие принципиальную роль в становлении социологии в целом, не уделяли специального внимания хозяйственным вопросам (например, А. Токвиль (1805—1859) в доклассический и З. Фрейд (1856—1939) в классический периоды, чикагская школа в начале неоклассического этапа и франкфуртская школа в его конце, и т.д.).

⁹³ Мы вновь опускаем доклассический этап в политической экономии, ибо о социологии как особой дисциплине в эту пору речь еще не идет.

⁹⁴ Термин “экономическая социология” впервые используется в 1879 г. экономистом У. Джевонсом.

⁹⁵ Swedberg R. Principles of Economic Sociology. Princeton: Princeton University Press, 2003. P. 5—6.

лиям по наведению мостов (М. Вебером со стороны социологии, Й. Шумпетером со стороны экономической теории), элементы параллельности и отталкивания в движении двух дисциплин усиливаются. Тенденция к специализации, методологическому и профессиональному размежеванию оказывается сильнее всех попыток синтеза.

3. Период *взаимного игнорирования* (1930-е — середина 1960-х гг. XX в.). Наблюдается этап зрелости экономической теории с разделением ее основных отраслей (макро- и микроэкономика) и теоретических направлений (либерального и кейнсианского, бихевиористского и институционального). В это же время разворачиваются неоклассический этап в развитии экономической социологии и ее оформление как профессиональной отрасли с особым концептуальным и методическим аппаратом (теоретическая ветвь представлена Т. Парсонсом и другими функционалистами, эмпирическая — индустриальной социологией). Ни экономисты, ни социологи по большому счету не интересуются тем, что происходит в “соседнем лагере”, и редко вторгаются в чужие области⁹⁶.

4. Период *экономического империализма* (середина 1960-х — середина 1980-х гг.). Экономическая теория переживает кризис, связанный с частичным пересмотром предпосылок (теории рационального выбора, новая институциональная теория). Одновременно осуществляются попытки широкой экспансии в смежные области социальных наук (Г. Беккер, Дж. Бьюкенен и др.). Между тем экономическая социология вступает в период профессиональной зрелости. На почве противостояния функционалистской гранд-теории и взаимного отталкивания происходит развитие “нескольких социологий” — неомарксистской, неовеберианской, феноменологической.

5. Период *социологического империализма* (с середины 1980-х гг.). Происходит определенная фрагментация и переоформление экономической теории. Одновременно организуется встречное наступление со стороны экономической социологии как ответная реакция на сначала беспорядочное, а затем все более организованное наступление экономистов. Социологи начинают покушаться на реинтерпретацию экономи-

⁹⁶ Вот что пишут Т. Парсонс и Н. Смелсер об этом периоде: “Взаимовыгодному теоретическому обмену угрожают мощные разделяющие факторы, направленные на изолирование родственных дисциплин друг от друга. Действительно, мы с сожалением наблюдаем, как экономическая теория и социология еще больше отдалились друг от друга с начала XX в.” (Парсонс Т., Смелсер Н. Хозяйство и общество. Выводы // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 107). А вот авторитетное мнение Й. Шумпетера: “В наше время средний экономист и средний социолог совершенно безразличны друг к другу и предпочитают пользоваться соответственно примитивной социологией и примитивной экономической наукой собственного производства вместо того, чтобы применить научные результаты, полученные соседом, причем ситуация усугубляется взаимной перебранкой” (Шумпетер Й. История экономического анализа // Истоки. Вып. 1. С. 267).

ческих концепций и категорий во все возрастающем количестве исследовательских областей (в первую очередь речь идет об американской новой экономической социологии) (рис 2.1).

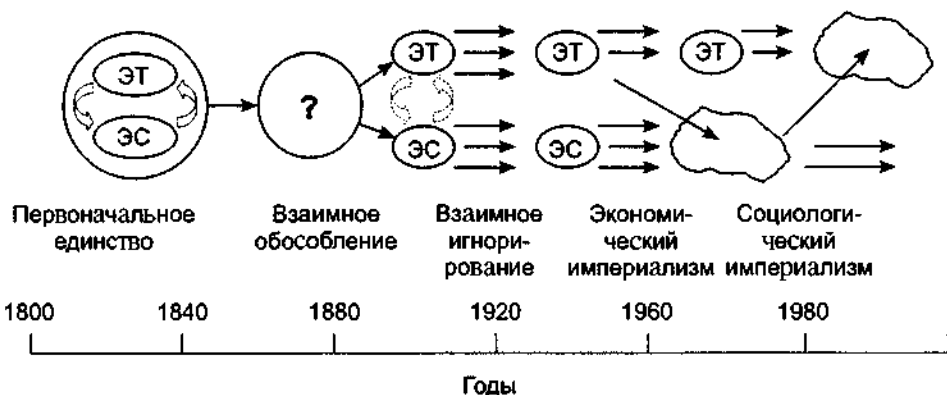


Рис. 2.1. Взаимоотношения экономической теории (ЭТ) и экономической социологии (ЭС)

Конечно, в приведенной схеме (как и во всякой другой общей схеме) немало огрублений и небесспорных вещей. При более детальном рассмотрении нетрудно выявить массу хронологических перехлестов. В каждый период возникают боковые ветви, усложняющие общую картину (например, молодая немецкая историческая школа, первые американские институционалисты и т.д.). Присвоенные нами названия не исчерпывают содержания каждого этапа.

Многие суждения требуют конкретного обоснования. Тем не менее, не претендуя на абсолютную точность, предложенная схема все же в состоянии, на наш взгляд, отразить определенные тенденции в развитии как экономической теории, так и экономической социологии, а также особенности их взаимоотношений в тот или иной период.

Как складывались взаимоотношения между экономистами и социологами? По свидетельству Р. Сведберга, они всегда были очень непросты⁹⁷. Взаимное игнорирование, доходящее до неприязни, а в лучшем случае полемическая борьба с претензиями на приоритетную роль фактически никогда не прекращались. Есть здесь причины методологического свойства, вызванные прямыми предметными пересечениями. Но дело, конечно, не только в этом. Ведется борьба за "место под солнцем" — за престиж в сообществе, за то, чтобы считаться "главной" объясняющей

⁹⁷ Swedberg R. Economic Sociology: Past and Present // Current Sociology. 1987. Vol. 35. No. 1. P. 1—221; The Sociology of Economic Life. P. 1—28.

наукой, а в итоге, не в последнюю очередь, за объемы финансирования и количество мест в университетах.

Социологи не раз сами развязывали споры с экономистами (О. Конт в середине XIX в., А. Смолл — на рубеже веков, Т. Парсонс — в середине XX столетия). Однако нужно сказать, что в подобных спорах, с точки зрения научного сообщества, социология, как правило, проигрывала экономической теории. И не только потому, что как самостоятельная дисциплина социология более молода. Основная причина, нам кажется, коренится в устойчивом воспроизводстве позитивистских стандартов того, что можно и нужно считать “наукой”. С точки зрения требований оценочной нейтральности и строгости эмпирической верификации суждений, использования сложных математических и статистических моделей экономическая теория, бесспорно, имела и имеет больше шансов на то, чтобы представлять себя в роли “истинной науки”.

Сыграли свою роль, вдобавок, и политико-идеологические факторы. Считается, что среди социологов слишком много людей “левых” убеждений. И действительно, неомарксизм разного толка сохраняет в социологии достаточно прочные позиции. Отношение же к “левым” было сдержанным даже на европейском континенте, а в университетах Соединенных Штатов Америки их попросту третировали. Так что только научными дебатами дело не ограничивается. И сегодня призывы к единению лучших экономических и социологических сил пока во многом остаются благими пожеланиями.

Заключение. Профессиональное сообщество экономистов, несмотря на проявившиеся тенденции к фрагментации экономической теории, продолжает оставаться более мощной и сплоченной корпорацией по сравнению с социологами. Наблюдаемое же интенсивное развитие экономико-социологических исследований во многом выступает как критическая реакция на предложенные экономистами схемы. Модели поведения “социологического человека” в хозяйственной жизни формулируются пока весьма нечетко. В значительной степени эти разнородные направления объединяет их критический настрой в отношении тех или иных постулатов экономической теории. В следующей главе мы продолжим разговор о взаимоотношениях двух исследовательских дисциплин и попытаемся определить предмет экономической социологии.

СОЦИАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ДЕЙСТВИЯ

Значение и цель всех предпринимаемых усилий состоит в том, чтобы прочертить линию, ведущую от поверхности экономических явлений к основным ценностям и вещам, наиболее значимым в человеческой жизни.

Георг Зиммель. Философия денег

ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ¹

Что изучает экономическая социология, и в чем заключается ее предмет? На этот вопрос нам предстоит ответить в этой главе. Сначала мы прочертим границы, отделяющие экономическую социологию от экономической теории. Далее попытаемся дать определения “экономики” и “экономического действия”. Затем настанет черед ключевой части главы, в которой раскрывается специфика экономико-социологического подхода, после чего мы определим те принципы, на которые опирается построение моделей “экономико-социологического человека”. А завершится глава анализом понятия стратегии хозяйственного действия. Данная глава имеет особое значение. Изложенные в ней принципы будут развиваться далее при изучении разнообразных предметных областей на протяжении всей книги.

О границах между экономической теорией и социологией. Можно было бы отделаться от вопроса, что такое экономическая социология, весьма немудреным способом, сказав, что это *дисциплина, использующая основные понятия и инструментарий социологии для анализа экономических отношений*. И это, несомненно, правильный ответ. Другое дело, что с содержательной точки зрения он малоинформативен, придется еще объяснить, какие понятия имеются в виду и как они используются; чем экономическая социология отличается от других социальных дисциплин и, конечно, в первую очередь — от экономической теории.

Итак, где же пролегают границы между экономической теорией и экономической социологией? Быть может, различен *объект исследования*? Отчасти это верно. Экономическая теория в значительно большей степени изучает потоки материальных, финансовых и информационных ресурсов. Социология же более ориентирована непосредственно на человеческое поведение и социальные связи как таковые. Но с разделением объектных областей возникают явные затруднения. Попробуйте определить, что такое “экономика” (как предположительный объект экономической теории) и чем “экономическое” отличается от “неэкономического”. Сразу выяснится, что границы объектов исследования

¹ Первый вариант данной главы см.: Радаев В.В. Еще раз о предмете экономической социологии // Социологические исследования. 2002. № 7. С. 3—14. См. также: Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 3. С. 21—35 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

разных дисциплин крайне условны и размыты, они не закреплены жестко за этими дисциплинами. Монолистические притязания на исследование тех или иных объектов (в частности, хозяйственных отношений) сегодня выглядят все менее обоснованными. И все чаще экономисты и социологи обращаются к изучению одних и тех же объектов, играют на одном проблемном поле.

Может быть, главное отличие коренится в *методах сбора данных*, используемых экономической теорией и экономической социологией? Такие различия имеются. Начнем с того, что значительная часть экономистов вовсе не нуждается в эмпирическом материале, оставаясь в области абстрактного моделирования. А социологи чаще обращаются к конкретным эмпирическим данным. Однако мы не думаем, что следует далеко заходить в подобных противопоставлениях, представляя дело так, что экономисты оперируют “чистыми моделями”, а социологи “роются в эмпирике”. Ведь среди экономистов есть немало скрупулезных эмпириков, а многие социологи смотрят на землю с высоты “птичьего полета”.

Далее, экономисты-эмпирики чаще всего прибегают к агрегированным показателям национальной статистики. А главным источником данных для социолога являются специальные опросы. То есть социологи относительно чаще не просто используют готовые информационные базы, а сами занимаются *производством данных*. Кроме этого, социологи демонстрируют большее, по сравнению с экономистами, *разнообразие методов* их сбора, включая анкетные опросы, углубленные интервью, фокус-группы, включенное наблюдение². Но, заметим, все эти методы экономистам отнюдь не заказаны. Конечно, они реже прибегают к технике опросов и менее в ней искушены. Однако многие экономисты сегодня все активнее привлекают опросные данные (особенно это характерно для России с хроническими слабостями ее официальной статистики, где специальный опрос часто оказывается единственным источником необходимых данных). В свою очередь, многие социологи все чаще прибегают к вторичному анализу имеющихся статистических баз

² “Когда экономисты действительно обращаются к эмпирике, они главным образом тяготеют к данным, поставляемым самими экономическими процессами (например, к агрегированным показателям рыночного поведения и операций фондового рынка, официальной экономической статистике, собираемой правительственными органами). Выборочные обследования используются ими время от времени, особенно в экономике потребления; к архивным материалам обращаются редко (за исключением экономических историков); этнографических исследований фактически не ведут. В противоположность этому, активно используют широкий спектр методов, в том числе анализ переписей, самостоятельные опросы, включенное наблюдение и полевые исследования, анализ качественных исторических и сравнительных данных” (Смелсер Н., Сведберг Р. Социологический подход к анализу хозяйства // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 34. См. также: Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 4. С. 43—61 (<http://www.ecsoc.msses.ru>)).

данных. Таким образом, несмотря на традиционно сложившиеся различия применяемых методов сбора данных, все-таки не здесь следует искать основной междисциплинарный водораздел. И если мы видим человека с анкетой, это вовсе не означает, что перед нами социолог.

Есть различия и в *методах анализа данных*. Экономисты в большей степени тяготеют к формальным моделям, облачая их в строгие математические формулы. А ключевым методом статистического анализа выступает построение регрессионных моделей. Часто состав переменных и параметры регрессионного уравнения и считаются основным результатом исследования. Модели социологов менее строги в формальном отношении, чаще имеют более “мягкий”, качественный характер. Когда же речь заходит о статистических техниках, то социологи чаще используют факторный и кластерный анализ. Хотя и регрессионный анализ (особенно среди экономсоциологов) становится все более популярным. Впрочем, разница в методах анализа данных также производна.

Наш принципиальный вывод состоит в том, что наиболее глубокое и существенное различие между экономической теорией и экономической социологией заключается в общеметодологических предпосылках анализа, в *подходах к моделированию человеческого действия*, проистекающих из совершенно разнородных оснований. Эти дисциплины различаются не тем, *что* они изучают (подобных различий становится все меньше), а тем, *как* они это делают. Они ставят перед собой *разные типы задач*. Изучать экономику или социологию — не значит анализировать экономические или социальные отношения. Это значит — овладевать соответствующим подходом, который в принципе может быть применим к объектам самого разного рода.

В чем же состоит специфика задач, решаемых в рамках экономического и социологического подходов? Первое наблюдение касается общих целей исследования и приводит к довольно забавным выводам. Экономисты берутся за объяснение весьма сложных материй (формирование цен, движение финансовых потоков и т.п.), которые для обывателя остаются “тайной за семью печатями”, и в итоге сводят это объяснение к логике здравого смысла, к способам поведения обычных “средних” людей. Что касается социологии, то трудно избавиться от впечатления, что она, напротив, занимается очень “простыми” явлениями, над которыми мы обычно не даем себе труда задумываться, воспринимая их на уровне здравого смысла. Социология же пытается проблематизировать эти явления, показывая, что за их кажущейся простотой скрывается богатый мир, наполненный самыми разными смыслами. В самом деле, как ответить на следующие “простые” вопросы: почему потребители ходят в разные магазины и покупают одну и ту же вещь по совершенно разным ценам? Почему предприниматели стараются выбирать деловых

партнеров из определенного круга? Почему работники ревниво реагируют даже на ничтожное повышение оплаты своих коллег, но относительно спокойно воспринимают большие разрывы в доходах между “рядовыми” и “начальством”? В итоге можно сказать, что интенции двух дисциплин прямо противоположны: *экономическая теория производит редукцию к обыденному, а экономическая социология — проблематизацию обыденного.*

Но различие интенций двух дисциплин этим не ограничивается. Есть и более важная вещь, связанная с тем, что экономическая теория видит своей основной задачей *предсказание*, она склонна к экстраполяции своих выводов, и эта прогностическая нацеленность заставляет укорачивать список анализируемых переменных и упрощать связи между ними, зачастую пренебрегая реалистичностью предпосылок. А экономическая социология довольно скептически относится к предсказаниям и значительно больше тяготеет к *описанию*. При этом ее дескриптивные наклонности побуждают расширять список используемых переменных, пытаюсь повысить реалистичность закладываемых предпосылок.

Следующий пункт расхождений связан с трактовкой понятия *естественного*, которое, на наш взгляд, имеет два разных толкования. Естественное понимается как:

- простое, привычное, повседневное;
- соответствующее “природному состоянию” человека, его врожденным склонностям и инстинктам.

Экономическая теория тяготеет к соединению двух этих толкований. Она склонна объяснять повседневный выбор человека его природными склонностями — рациональным стремлением к собственному благу, минимизацией усилий, склонностью к обмену³. Экономическую социологию привлекает “естественность”, понимаемая как простота, повседневность, но она старается избегать “естественности”, понимаемой как совокупность универсальных, изначально заданных свойств человека. Принципиальная позиция заключается в том, что *экономическая социология не занимается тем, что называют “человеческой натурой”*. То, что мы считаем универсальным и существующим изначально, при ближайшем рассмотрении, во-первых, демонстрирует устойчивые различия по группам людей, которые, оказавшись в сходных ситуациях, почему-то ведут себя по-разному; а во-вторых, оказывается продуктом исторического развития. С точки зрения экономической социологии фигура “экономического человека”, принимающего независимые ра-

³ Напомним известную фразу Адама Смита, который приписывал человеческой природе “склонность к мене, торговле, к обмену одного предмета на другой” (Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Т. 1. М.: Соцэкгиз, 1935. С. 16).

циональные решения, столь же исторична, как, скажем, паровая машина, и предполагает множество непростых условий — наличие гражданской свободы и достаточно развитых прав частной собственности. Очень многое из того, что сегодня выглядит привычным, обыденным и чуть ли не всеобщим, возникло совсем недавно. А то, что длилось столетиями, ныне трещит по швам. Долгое время, например, существовало достаточно жесткое разделение хозяйственных ролей в домашнем хозяйстве между мужчиной и женщиной, и оно считалось “естественным”. А потом “вдруг” роли начали интенсивно перемешиваться. Куда же девалась эта “естественность” (подробнее см. в гл. 17)?

Наконец, существуют серьезные различия между экономистами и социологами в *использовании интеллектуальных традиций*. Экономисты в большей степени тяготеют к позитивистскому взгляду на накопление знания, меньше обращаются к толкованию собственных классиков, и разрыв между современной теорией и историей мысли здесь более ощутим. В социологии современная теория куда более явно опирается на классические источники, постоянно возвращается к классике, подвергая ее все новым и новым интерпретациям⁴.

Экономика как совокупность действий. Прежде чем перейти к более полному раскрытию специфики экономико-социологического подхода, зададимся вопросом о том, что же такое “экономика”? Определить ее оказывается далеко не просто. Если подходить к делу с наиболее привычной формально-статистической точки зрения, то под нею понимается некая сфера, или точнее совокупность сфер, где осуществляется *производство благ*. В этом смысле экономика противопоставляется “непроизводственной сфере”. Правда, при этом остается открытым вопрос о том, как определить границы непроизводственной сферы. Старое определение экономики как сферы производительного труда, берущее начало еще в классической политической экономии, уже мало на что годится. Сводить экономическую сферу к производству материальных продуктов в условиях, когда более половины рабочей силы занято в сфере услуг, мало кому придет в голову. А как поделить услуги на “производственные” и “непроизводственные”, мы однозначно сказать не беремся. Если взять такие сферы, как, скажем, наука и культура, окажется ли, что в них мы не обнаружим экономических процессов? А поскольку есть серьезное подозрение, что мы их там обнаружим, то почему бы тогда не отнести и эти сферы к “экономике”? В результате возникает риск того, что вскоре “экономическими” окажутся все существующие сферы деятельности.

⁴ Смелсер Н., Сведберг Р. Социологический подход к анализу хозяйства // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 34.

Важно понять, что деление по отраслевому принципу в данном отношении сегодня в принципе не работает, и *по типу продукта или услуги экономическое от неэкономического отделить практически невозможно*. Научная разработка, информационная технология или предмет живописи могут быть такими же экономическими продуктами, как хлеб или одежда (а последние при определенных обстоятельствах, как мы увидим ниже, могут не иметь экономического содержания)⁵.

Следует учитывать, что понятие экономического претерпело существенную эволюцию. И важно повторить принципиальный вывод, к которому мы пришли в гл. 1: *если в рамках классической политической экономики XVIII—XIX вв. оно непосредственно связывалось с производством хронически недостающих материальных благ, то в неоклассической теории понятие экономики преобразовалось в совокупность способов распределения ограниченных ресурсов, имеющих различное употребление. А сегодня оно все чаще связывается с особыми типами принятия решений, в первую очередь, с рациональным выбором*. Таким образом, понятие экономики все более освобождается от неременной связи с хозяйственным процессом в узком смысле слова, все меньше зависит от своей первоначальной основы — материальных потребностей. Экономическое может возникать везде, где люди осуществляют устойчивый выбор по поводу использования ограниченных ресурсов.

Тогда с какой стороны подойти к определению экономики? Может быть, это сфера, где произведенные продукты и услуги предназначаются для *обмена*, где люди работают на *рынок* и где стоимость их продуктов принимает *денежную форму*? Мы согласны с тем, что ориентация на обмен и использование денежного эквивалента — важные элементы экономических отношений. Однако в данном определении из сферы экономического выпадает обширная область *домашнего труда*, связанная с обеспечением внутренних потребностей домашнего хозяйства. Готовы ли мы к тому, чтобы исключить подобный труд из сферы экономического? Видимо, нет.

При определении экономики через рыночный обмен также не понятно, как квалифицировать сферу *собственно производства*. Возьмем весьма неприятный, но отнюдь не надуманный случай, когда произведенный продукт сгнил на складе и на рынок так и не попал. Это уже не экономика? Тогда к какой сфере мы отнесем подобное производство?

Возможно, экономика — это сфера, где люди трудятся в ожидании адекватного *вознаграждения*? Если это так, то какого рода вознаграждения имеются в виду? Сводим ли мы их только к денежным формам

⁵ Радаев В.В. Что такое экономическое действие? // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 5. С. 18—25 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

дохода — заработной плате, прибыли и ренте? А если вознаграждение принимает формы благодарности, признания, растущего авторитета или получения важной для нас информации? Означает ли это немедленное выпадение из сферы экономического? Как быть, если вознаграждения организуются в виде сложной системы реципрокных (взаимных) обменов, не предусматривающих немедленного “отдаривания”?

Эти “неудобные” вопросы подталкивают нас к следующему выводу: *экономика — это совокупность специфических действий, которые осуществляются во всех сферах общества*. В этом смысле никакой пространственно локализованной и тем более обособленной сферы экономики не существует. Экономические действия совершаются повсеместно, но практически никогда общая совокупность действий к ним не сводится. Они реализуются в разных комбинациях с неэкономическими действиями. Поняв это, можно подойти к наиболее сложному вопросу — определению характера и основных составляющих экономического действия.

Для начала приведем два классических определения экономического действия и экономической науки, которые сегодня принимаются многими на аксиоматическом уровне. Первое из них принадлежит М. Веберу: *“экономическое действие (Wirtschaften) есть установление актором мирными средствами контроля над ресурсами, который по своему главному мотиву ориентирован на экономические цели”*⁶. Второе определение сформулировано Л. Роббинсом: *“Экономическая наука — это наука, изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление”*⁷.

Хотя первое определение сформулировано социологом, а второе — экономистом, на данном исходном уровне их позиции достаточно близки друг другу. Попробуем далее развить и конкретизировать заложенный в них смысл.

Элементы экономического действия. Следует начать с того, что экономическое действие выражает определенную связь между целями и средствами, а также предполагает особый характер самого действия. Попытаемся вычленить его основные элементы. На наш взгляд, к ним относятся:

- ограниченность ресурсов;
- возможность их альтернативного употребления;
- ненасильственный характер контроля над ресурсами;

⁶ Weber M. Economy and Society. Vol. I. Berkeley: University of California Press, 1978. P. 63. См. также: Вебер М. Социологические категории хозяйствования // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 59—81.

⁷ Роббинс Л. Предмет экономической науки // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 1. С. 18 (<http://ecsocman.edu.ru>).

■ нацеленность на обеспечение жизнедеятельности людей;

■ количественная определенность целей и средств.

Коротко рассмотрим эти элементы. *Ограниченность ресурсов* — неперенный признак экономического действия. Если ресурс (вдыхаемый нами воздух или вода из реки) может потребляться человеком в неограниченных количествах, то он не становится экономическим. Экономическое действие появляется там, где начинаются ресурсные ограничения.

Более тонкий и менее очевидный элемент экономического действия связан с *альтернативным употреблением* ограниченных ресурсов. Этот признак подразумевает наличие *выбора* между разными способами их использования. И если такой выбор отсутствует, действие утрачивает экономический характер. Например, если человек хочет есть, а денег хватает только на хлеб, да и то в ограниченном количестве, то такая вынужденная “покупка” хлеба не может нами квалифицироваться как экономическое действие, несмотря на то, что налицо внешнее подобие товарно-денежного обмена. Здесь отсутствует выбор и в отношении используемых ресурсов, и в отношении продукта, и в отношении того, покупать его или не покупать. Экономическое же действие предполагает наличие возможности решать, как поступить с ресурсом или готовым продуктом, на что потратить имеющиеся деньги, следует ли вообще расходовать ресурсы, когда есть возможность сэкономить, отложив потребление или покупку.

Указанный М. Вебером признак *ненасильственного контроля* над ресурсами, как правило, упускается из виду, однако против использования данного признака редко возникают серьезные возражения. Грабеж среди бела дня, экспроприация ресурсов и любые другие действия, связанные с насилием или угрозой применения такового, мы не вправе отнести к экономическому действию, которое если и не всегда предусматривает немедленное эквивалентное возмещение затрат, то по крайней мере предполагает разные формы возмездности и определенную степень свободы — например, возможность разорвать экономические связи без угрозы для своей жизни и здоровья.

Очень непростой признак — *обеспечение жизнедеятельности* людей. Он указывает на особый исторический ракурс экономических отношений, которые первоначально оформляли условия выживания человека и человеческих сообществ в их непрестанной борьбе с природой. Такое выживание связано с удовлетворением базисных потребностей человека, но при этом не ограничивается обеспечением минимума материальных средств существования (и тем более не сводится к обеспечению минимума физиологических потребностей). Понятие жизнедеятельности, даже в минимальном объеме, непременно включает социальные

элементы. Конечно, в данном случае мы сталкиваемся с неизбежными условностями, ибо в зависимости от того, что отнести к сфере обеспечения жизнедеятельности, область экономических действий будет расширяться или сужаться. Поэтому желательно, хотя бы в общем плане, определить понятие жизнедеятельности. По нашему мнению, речь должна идти об *элементах, без которых нарушается процесс нормального биологического и социального воспроизводства и возникает угроза самому существованию отдельного человека, группы или сообщества*. В этом смысле уместно определение К. Маркса: экономика — это “царство необходимости”.

Понятие жизнедеятельности означает также, что экономическое действие не обязательно сводится к *эгоистическому интересу* человека или удовлетворению чьих-то личных интересов. Обеспечение жизнедеятельности не может ограничиваться достижением благосостояния отдельного человека. Оно включает интересы выживания и благосостояния его близких, вплоть до откровенно альтруистических элементов.

Наконец, экономическое действие предполагает *количественную определенность* цели и связанных с ее достижением средств. Речь идет не просто о возможности качественного выбора, но и о калькуляции — количественном или порядковом сопоставлении сравниваемых вариантов. Не просто об удовлетворении потребностей, но о наилучшем, *наиболее эффективном* (с точки зрения хозяйственного агента) способе их реализации. Понятие эффективности действий человека означает максимизацию *полезности* (utility) — количественно определенной степени удовлетворения этих потребностей, соотносимую с оптимизацией издержек.

Понятия экономического действия и сферы хозяйства. Количественная определенность целей и средств образует инструментальный элемент экономического действия, а обеспечение жизнедеятельности — ее содержательный (или субстантивный) элемент. В работах К. Поланьи эти элементы нашли отражение в противопоставлении двух значений экономического — формального и содержательного. *Формальное значение* экономического означает логический выбор между различными способами использования средств, порождаемого их ограниченностью. *А содержательное значение* экономического представляет собой институционально оформленный процесс (instituted process) обеспечения средств жизнедеятельности человека. Таким образом, К. Поланьи не считает ограниченность средств и наличие выбора неперенными условиями экономических отношений⁸. Мы же пытаемся соединить формаль-

⁸ Поланьи К. Экономика как институционально оформленный процесс // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 82—87 (см. также: Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 2. С. 62—73 (<http://www.ecsoc.msses.ru>)); Поланьи К. Два значения термина “экономический”. О вере в экономический детерминизм // Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999. С. 505—513.

ный и содержательный элементы, чтобы вывести некое интегративное определение *экономического действия*, учитывающее все изложенные выше признаки. С нашей точки зрения, подобное определение может выглядеть следующим образом: *экономическое действие — это ненасильственное использование ограниченных ресурсов, имеющих различное употребление, для достижения количественной цели, связанной с обеспечением жизнедеятельности людей.*

Теперь мы можем дать определение *хозяйства*. В отличие от экономики как идеального типа, обозначающего определенный вид действий, хозяйство представляет собой совокупность эмпирически наблюдаемых объектов. Это *сфера деятельности, в которой экономические действия играют преобладающую роль*. При этом они никогда не являются единственной формой действия, а непременно переплетаются с другими — неэкономическими — действиями (которые зачастую в целях упрощения называют “социальными” или “политическими”).

“Бедный” английский язык не предоставляет простых способов для разграничения указанных подходов, побуждая вводить разные значения “экономического”, как это делал К. Поланьи. В русском языке принципиальных возможностей больше. И здесь уже используются два разных термина — “экономический” и “хозяйственный”, которые в английском языке обозначаются одним словом — “economic”⁹. На наш взгляд, первый подходит скорее для обозначения более узкого, традиционного экономического подхода, а второй — для более широкого, экономико-социологического подхода.

Продолжая анализировать содержательную связь средств и целей, полезно выделить два типа действия:

- экономически ориентированное;
- экономически обусловленное¹⁰.

Экономически ориентированное действие преследует количественную цель, связанную с обеспечением жизнедеятельности (собственной, своих близких, своего предприятия), но при этом может выходить за экономические рамки в отношении используемых средств. Например, открытый грабёж и слегка “припудренная” правовыми нормами экспроприация собственности могут преследовать откровенно экономические цели

⁹ Российский экономист Н.Д. Кондратьев еще в 1930-е гг. обращал внимание на то, что английская литература не знает термина “хозяйство”, который установился преимущественно в немецком языке и был заимствован российскими исследователями из немецкой традиции (Кондратьев Н.Д. Основные проблемы экономической статистики и динамики. М.: Наука, 1991. С. 72).

¹⁰ Понятие экономически ориентированного действия сформулировано М. Вебером (Weber M. Economy and Society. Vol. I. P. 63—64). Понятие экономически обусловленного действия также соответствует логике веберовской схемы.

конкретных агентов. Но назвать подобные насильственные акции экономическим действием мы все-таки не можем.

Экономически обусловленное действие, в свою очередь, — это ненасильственное использование ограниченных ресурсов, имеющих различное употребление, для достижения качественных целей, которые не обязательно имеют экономическое содержание. Здесь подразумевается, что хозяйственный агент может поступать экономически в отношении средств (последовательно выбирая варианты использования ограниченных ресурсов), но не преследуя явных экономических целей: например, осуществлять благотворительные акции, удовлетворять какие-то отвлеченные и утонченные потребности и прихоти, не связанные непосредственно с обеспечением жизнедеятельности. Так, можно экономить средства с целью приобретения в общем не очень-то нужной вещи, но при этом искать наилучшие ценовые предложения, всерьез торговаться с продавцом при покупке, а потом данную вещь практически не использовать.

Исходя из этого *экономическое действие выступает как сочетание экономически обусловленного и экономически ориентированного действий*, каждое из которых является его необходимым, но не достаточным элементом (рис. 3.1).

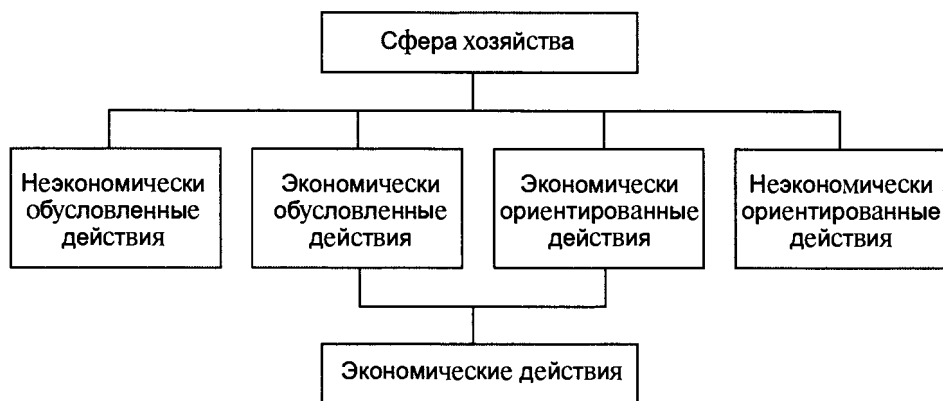


Рис. 3.1. Сфера хозяйства и экономические действия

Специфика экономико-социологического подхода. Попробуем теперь дать исходную формулировку предмета экономической социологии. Мы определяем его так: *экономическая социология изучает социальные основания экономического действия*. В современной экономической социологии данное определение раскрывается в двух принципиальных положениях.

1. Экономическое действие укоренено в социальных отношениях.
2. Экономическое действие есть форма социального действия.

Начнем с первого положения. Оно указывает на *социальную укорененность* (встроенность) экономического действия (*embeddedness of economic action*), на то, что такое действие не является автономным от социальных отношений. В свою очередь, понятие социальной укорененности раскрывается в следующих формах:

- структурная;
- институциональная;
- властная;
- культурная¹¹.

Рассмотрим несколько подробнее эти основные формы, начав со структурной укорененности.

Действия хозяйственных агентов, которые на поверхности кажутся продуктом предпочтений изолированного индивида, во многом определяются существованием различных *социальных структур* — устойчивых и воспроизводимых связей между ними. К их основным типам относятся:

- сети межиндивидуального взаимодействия;
- организационные структуры;
- социальные группы;
- локальные и национальные сообщества.

Далее, социальные структуры также существуют не в безвоздушном пространстве. Они институционально оформлены (*instituted*). Действиям людей предпосланы *институциональные образования* (*institutional arrangements*) в виде общезначимых норм и правил, регулирующих хозяйственные взаимодействия. Им также предпосланы определенные способы соблюдения и поддержания этих правил. И любые экономические действия осуществляются в рамках институциональных ограничений, которые одновременно сдерживают и стимулируют эти действия¹². При

¹¹ Это несколько отличается от другой классификации форм укорененности, предложенной Ш. Зукин и П. Димаджо, которые включили в нее когнитивную, культурную, структурную и политическую укорененность (*The Structures of Capital: The Social Organization of the Economy* / S. Zukin, P. DiMaggio (eds.). N.Y.: Cambridge University Press, 1990. P. 14—23).

¹² Когда уличный торговец раскладывает на лотке свой нехитрый товар, он ожидает, что подходящие к нему люди будут покупать этот товар, а, скажем, не побьют его палками. Это предполагает существование достаточно развитых правил обмена, которые содержат нормы, хорошо известные окружающим. Подобно упомянутому торговцу, мы все, как правило, ориентируемся на действия других людей и сверяемся с нормами того сообщества, в котором в данное время пребываем, ожидая определенной реакции на свои поступки. Если в крупном супермаркете не принято торговаться, мы этого и не делаем; если в данной профессиональной группе не принято “халтурить”, то жесткий контроль над работой ее членов, по-видимому, излишен, и т.д. Мы настолько “впитываем” эти нормы, что, не задумываясь, автоматически продолжаем их следовать даже тогда, когда не рискуем оказаться в поле зрения тех, кто мог бы нас осудить за нарушения.

этом институты не являются чисто внешней рамкой, предзаданной действиям человека. Они выступают как *социальные конструкции*¹³, как конфигурации систем действия, которые конструируются акторами, способными к мобилизации ресурсов и преодолению исторически сложившихся ограничений.

Наконец, институциональные образования, в свою очередь, погружены в более широкие контексты предсказуемых связей между хозяйственными агентами, среди которых важнейшую роль играют *культурные* и *властные* отношения. Любое производство, распределение или потребление продукта связано с освоением информации, производством оценок, формированием идентичностей, выработкой и расшифровкой смыслов. Люди заимствуют готовые *культурные сценарии*, или предписанные способы действия (*scripts*), и вырабатывают *концепции контроля* (*conceptions of control*) — совокупность значений и смыслов, позволяющих интерпретировать происходящее и объяснять свои собственные поступки. Эти сценарии и концепции контроля становятся инструментом в борьбе за реализацию интересов индивидов и групп, обладающих разными властными ресурсами, способствуют построению статусных иерархий.

Культурно наполненные смыслы помогают также обосновывать и оправдывать те или иные формы экономического действия в глазах других агентов. Экономическое действие постоянно нуждается в *легитимации*, не ограничивающейся ссылками на одну только эффективность. Зачастую экономическое действие, ориентированное на повышение эффективности, может быть осуществлено только путем маскировки, через его репрезентацию в качестве социального действия, отрицающего голый расчет и формальную калькуляцию, через свое *неузнавание* (*misrecognition*) в качестве экономического действия¹⁴. Так, вместо открытого следования интересам возрастания прибыли или максимизации полезности, экономические действия начинают сопровождаться и обставляться риторикой защиты общественных интересов, социальной ответственности, обеспечения выживания, заботы о близких.

Экономические действия, таким образом, не сводятся к универсальной логической связи между целями и средствами. Они имеют социальное происхождение и смысл, проистекающие из существования социальных структур, институциональных образований, властных интересов и культурных контекстов. Именно они определяют внутреннее содержание экономических целей, очерчивают круг потребностей, обес-

¹³ Granovetter M., Swedberg R. Introduction to the Second Edition // The Sociology of Economic Life / M. Granovetter, R. Swedberg (eds.). 2nd ed. Boulder: Westview Press, 2001. P. 8.

¹⁴ «Экономический» капитал может действовать лишь постольку, поскольку добывается своего признания ценой преобразования, которое делает неузнаваемым настоящий принцип его функционирования» (Бурдьё П. Практический смысл. СПб.: Алетейя, 2001. С. 230).

печивающей нормальную жизнедеятельность человека, маркируют вещи и способности человека в качестве ресурсов и форм капитала, ограничивают допустимые формы их сочетания и использования, обозначают возможные сценарии самого действия. При этом степень и способы социальной укорененности экономических действий в разных сообществах могут быть принципиально различны. Укорененность является не фиксированной, а *переменной* величиной¹⁵.

Второе принципиальное положение, раскрывающее определение предмета экономической социологии, подчеркивает то, что экономическое действие множеством видимых и невидимых нитей связано с социальными действиями. Более того, по сути *экономическое действие само является социальным действием*. В соответствии с веберовской концепцией, “*социальное действие*” — это форма деятельности, которая, во-первых, содержит в себе внутреннее субъективное смысловое единство; во-вторых, по этому смыслу соотносится с действиями других людей и ориентируется на эти действия. Иными словами, с социальным действием мы имеем дело тогда (и только тогда), когда оно внутренне мотивировано, а его субъект ожидает от других людей определенной ответной реакции (последнее выражается не только в наблюдаемом поведении, но и в мысленной деятельности или даже в отказе от всякого действия)¹⁶. Социальное действие в данной трактовке выступает не только основанием, но одновременно и внутренним элементом экономического действия.

Определение экономического действия как формы социального действия подчеркивает, во-первых, что экономическую социологию интересует не только наблюдаемое поведение хозяйственного агента, но и его субъективная позиция — мотивы, установки, способы определения ситуации. А во-вторых, оно указывает на то, что мотивы хозяйственного агента выходят за пределы сугубо экономических целей. И в следующих главах мы увидим, что принципиальными источниками *хозяйственной мотивации*, наряду с экономическим интересом, выступают социальные нормы и принуждение.

Раскрытие предмета экономической социологии через веберовские категории экономического и социального действия определяет этот предмет с позиций *методологического индивидуализма*. И важно сразу же оговориться, что последний резко отличается от методологического индивидуализма, принятого в экономической теории. Индивидуализм

¹⁵ Uzzi B. Embeddedness in the Making of Financial Capital: How Social Relations and Networks Benefit Firms Seeking Financing // American Sociological Review. August 1999. Vol. 64. No. 4. P. 488.

¹⁶ Вебер М. Основные социологические понятия // Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 602—603, 625—626.

томо экономическую непосредственность сопряжен с его автономностью, с относительной независимостью принимаемых решений и установлением опосредованной социальной связи — преимущественно через соотнесение результатов действия или через ценовые сигналы. Социологический индивидуализм — явление другого методологического порядка. Индивид рассматривается здесь в совокупности своих социальных связей и включенности в разнородные социальные структуры. Общество в данном случае не просто витает как абстрактная предпосылка, но зримо присутствует в ткани индивидуального действия. Всякий социологический индивидуализм, таким образом, в значительной степени относителен. И веберовский подход правомерно называть индивидуализмом в противовес, скажем, холизму Э. Дюркгейма. На фоне же учений экономистов-неоклассиков такое определение оказывается очень условным.

Добавим, что определение предмета экономической социологии через теорию социального действия, разумеется, не означает, что задача экономической социологии сводится к разработке собственно теории действия, а ее исследования ограничиваются микроуровнем. Речь идет лишь о выборе исходной точки, с которой начинается аналитическое движение — от действия человека к отношениям между людьми, далее к формированию институтов и структур, оформляющих и стимулирующих социальные действия. Совокупности институтов и структур формируют локальные порядки, а взаимосвязи последних, в свою очередь, открывают путь к анализу порядков на макроуровне. Добавим, что именно это “восхождение” и эти переходы в методологическом отношении всегда составляли основную трудность для социальных наук¹⁷.

Построение экономико-социологической модели. В гл. 1 мы уже характеризовали модель экономического человека. Несмотря на многочисленные вариации в экономических подходах, она может быть представлена в виде ограниченного числа достаточно четких предпосылок. Возникает вопрос: какие принципы могут быть заложены в основу построения модели экономико-социологического человека? Нужно сказать, что в экономической социологии (и в социологии в целом) это сделать значительно труднее, ибо здесь царствует методологический плюрализм, граничащий с эклектикой¹⁸.

Поскольку социологи испытывали явные затруднения с формулированием подобных принципов, экономисты сами предложили реше-

¹⁷ Coleman J. Social Theory, Social Research and the Theory of Action // American Journal of Sociology. 1986. No. 91. P. 1320—1327.

¹⁸ Для стороннего взгляда экономиста картина выглядит следующим образом: “С тех пор как функционализм и марксизм утратили свое временное господство, социология подверглась дезинтеграции, по крайней мере на уровне теории, превратившись в аморфную массу многочисленных направлений при отсутствии каких-либо намеков на последующее воссоединение” (Vanberg V.J. Rules and Choice in Economics. L.: Routledge, 1994. P. 11).

ние, наиболее удобное для себя. Исходной точкой в этом случае стала позиция В. Парето, который разделил экономическую теорию и социологию, предложив первой заниматься изучением “логических действий”, а второй — “логическим исследованием нелогических действий”¹⁹. П. Самуэльсон придал этому различию канонический характер. А закреплено оно в остроумном афоризме экономиста Дж. Дьюзенберри: “Вся экономическая теория посвящена тому, как люди делают выбор; а вся социология — тому, почему люди не имеют никакого выбора”²⁰.

Как при таком подходе выглядит “социологический человек”? Первый способ реконструкции его поведения — построение по методу от противного (рис. 3.2а). Иными словами, его рассматривают как полного антипода *homo economicus*. Если последний, скажем, — это человек независимый, эгоистичный, рациональный и компетентный, то *homo sociologicus* оказывается человеком, который подчиняется общественным нормам и альтруистичен, ведет себя противоречиво и непоследовательно, слабо информирован и не способен к калькуляции выгод и издержек²¹. Приведем пример подобного сопоставления двух моделей. Вариант *homo economicus* представлен экономистами К. Бруннером и У. Меклингом: это “человек изобретательный, оценивающий, максимизирующий полезность” (*Resourceful, Evaluating, Maximizing Man*, или модель REMM)²². А “социологический человек” описывается моделью, предложенной З. Линденбергом: это “человек социализированный, исполняющий роли, подверженный санкциям” (*Socialized, Role-Playing, Sanctioned Man*, или модель SRSМ)²³.

Помимо упомянутого принципа “от противного” можно строить модель экономико-социологического человека по принципу “подобия” *homo economicus* или имитации этой модели (что, кстати, тоже вполне устроило бы экономистов (рис. 3.2б)). Например, можно применить мар-

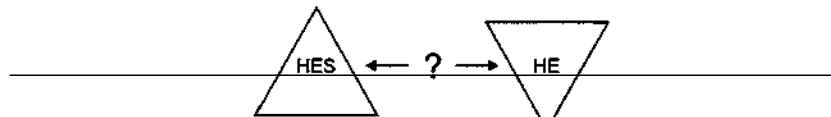
¹⁹ Арон Р. Этапы развития социологической мысли. М.: Прогресс-Универс, 1993. С. 408.

²⁰ Duesenberry J. Comment on “Economic Analysis of Fertility” // *Demographic and Economic Change in Developed Countries / The Universities-National Bureau Committee for Economic Research* (ed.). Princeton: Princeton University Press, 1960. P. 233.

²¹ При рассмотрении *homo sociologicus* в качестве репрезентанта социологического подхода экономистами явно или неявно заимствуются утрированные версии структурного функционализма, представляющие образ “пересоциализированного” индивида.

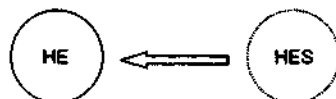
²² Бруннер К. Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества // *THESIS*. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 55—58. У. Меклинг добавлял еще две характеристики: “человек, действующий в условиях ограничений (Restricted)” и “человек ожидающий (Expecting)” (модель RREEMM).

²³ Для эмпирической социологии З. Линденберг вводит еще одну модель: “человек, имеющий собственное мнение, восприимчивый, действующий” (*Opinionated, Sensitive, Acting Man*, или модель OSAM) (*Lindenberg S. An Assessment of the New Political Economy: Its Potential for the Social Sciences and for Sociology in Particular // Sociological Theory*. Spring 1985. Vol. 3. No. 1. P. 99—113).



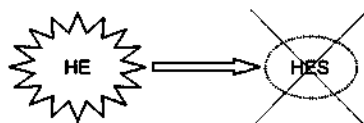
а) Противопоставление

HES строится по принципу “от противного” — как антипод HE. Создается ось “HES—HE”



б) Имитация

HES строится по образу и подобию HE



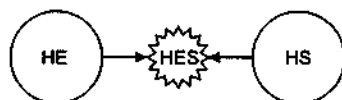
в) Отрицание

Модель “экономического империализма”. HES не нужен



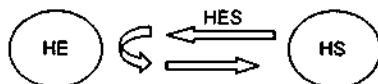
г) Суммирование

HES становится обладателем противоположных признаков HE и HS



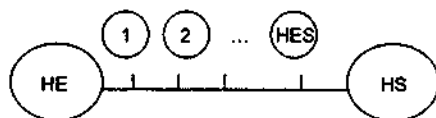
д) Поиск “золотой середины”

HES как логический компромисс между моделями HE и HS



е) Континуум

HES не закреплён на оси между моделями HE и HS



ж) Типология

HES как набор моделей на оси HE—HS, включая ее полюса

Рис. 3.2. Способы моделирования экономико-социологического человека

HE — экономический человек

HS — социологический человек

HES — экономико-социологический человек

жиналистский подход, но изменить содержание переменных и представить *homo sociologicus* как максимизатора степени собственной социализации и минимизатора неопределенности, связанной с его неполной включенностью в социальные нормы. Избрав принцип “от противного” или построение “по подобию”, остается формализовать социологическую модель, чтобы придать ей более рабочий вид. Довести такую модель до количественной определенности, конечно, непросто. Но в случае успеха у экономической модели появится родственная конструкция, обрастающая собственным математическим аппаратом. В итоге, наряду с “экономическим автоматом”, мы получим еще один — “социологический автомат”, причем более диковинный и, пожалуй, менее привлекательный — туповатый и пассивный. Не мудрено, что возникает соблазн отсечь социологический полюс и использовать экономический подход для решения любых, в том числе социальных, проблем (например, К. Бруннер уверен, что “модель REMM обеспечивает единый подход для социальных наук”)²⁴. Социологический человек оказывается не нужным (рис. 3.2в).

Нетрудно понять, что социологов подобные модели пересоциализированного человека (*oversocialized man*) (Д. Ронг), подчиняющегося “чужой” логике, никак не могут устроить. Каковы возможные альтернативы? Бросаться в другую крайность и придумывать нечто, совершенно не связанное с экономическим подходом, — для экономической социологии тоже вариант нежелательный. Поэтому представим модель *homo economicus* и описываемую экономистами модель “пересоциализированного” *homo sociologicus* в качестве крайних точек, задающих некую общую ось, и зададимся вопросом, возможен ли синтез этих “полярных” моделей. И следовательно, вправе ли мы надеяться на появление некоего особого “экономико-социологического человека”? Здесь возникает несколько дополнительных вариантов логических операций.

Первый, наиболее простой способ их возможного синтеза — *суммирование* приписываемых человеку противоположных качеств (в той или иной комбинации). Человек в этом случае оказывается одновременно рациональным и иррациональным, эгоистичным и альтруистичным, компетентным и неинформированным (рис. 3.2г). Впрочем, подобное механическое сложение путем “схлопывания” полюсов хорошо для “диалектических игр”, но порождает непреодолимые трудности для последующей операционализации понятий и эмпирической работы.

Второй, более тонкий логический ход, — методом *взаимного сближения* и уступок найти на оси между двумя полюсами компромиссную точку, своего рода “золотую середину” (рис. 3.2д). Именно эта точка в

²⁴ Бруннер К. Указ. соч. С. 71.

данном случае и должна указать адрес “экономико-социологического человека”, обретающего в силу своего промежуточного положения некие дополнительные качества (например, возможность не просто принимать волевые решения или безвольно следовать сложившимся нормам, а согласовывать свои действия с действиями других)²⁵. Действительно, попытки методологической рефлексии невольно влекут экономистов и социологов к такому сближению. Тем не менее мы не считаем этот путь особенно перспективным, ибо сама проблема, на наш взгляд, должна быть поставлена иначе.

Как и большинство социологов, мы не склонны раскрывать объятия навстречу пересоциализированному антиподу “экономического человека”. И потому исходим из предположения, что экономико-социологический человек не застывает в крайней позиции и не закреплен в одной из промежуточных точек. Он перемещается (“плавает”) в континууме между двумя указанными полюсами (рис. 3.2е). Но если социология ищет человека не в какой-то отдельной точке, а на протяжении всего континуума, то это означает, что он может быть представлен лишь в виде целой галереи фигур, как описание различных типов действия. Экономическая социология не ищет одного универсального способа объяснения, но строит различные типологии (рис. 3.2ж). В этом смысле, в отличие от методологии *homo economicus*, *экономико-социологический подход характеризуется не одной фиксированной моделью, но является программой построения разных моделей, описывающих широкий спектр типов действия в континууме между полюсами “недосоциализированного” и “пересоциализированного” действия*. Модель “экономического человека” в этом случае не отбрасывается, а включается в методологический арсенал в качестве одной из ключевых рабочих моделей для типологических построений, но при этом рассматривается не как единственная или господствующая, но скорее как крайний случай.

Что характерно для экономико-социологического человека в предлагаемой нами схеме? Во-первых, человек занимает здесь более активную и более деятельную позицию. Это человек не просто информированный, но познающий (*knowledgeable agent*); не просто следующий нормам, но социализирующийся; не просто субординированный, но

²⁵ “Экономический анализ, основанный на фигуре *homo economicus*, и социологический анализ, который исходит из существования *homo sociologicus*, действительно являются двумя противоположными точками зрения. В то время как первая сводит все социальные явления к действиям как бы изолированных индивидов и не учитывает других социальных взаимосвязей, вторая объясняет индивидуальные действия давлением социальной взаимосвязи, не допуская, что последняя, в свою очередь, возникает из общения между отдельными людьми. Почему бы не изобразить человеческий тип, охватывающий оба этих крайних типа в качестве специальных случаев, как, например, *homo socioeconomicus*?” (Вайзе П. *Homo economicus* и *homo sociologicus*: монстры социальных наук // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 121).

борющийся. Это человек, который *способен стать актором*, рефлексирующим по поводу собственных действий. Он уже не просто занимает отведенные ему структурные позиции, проигрывает заранее предписанные роли, подчиняется установленным нормам, становится объектом чьих-то санкций. Действуя в рамках многих ограничений, человек, как предполагается, сам простираивает свой мир и вырабатывает значения происходящего, он демонстрирует способность к самостоятельному действию, а во многих случаях и к рефлексии по поводу этого действия.

Во-вторых, превращение человека в актора в экономико-социологическом смысле означает, что он в состоянии не только выбирать разные способы использования дефицитных ресурсов, но *способен переключаться* (спонтанно или в результате волевых усилий), переходя от логики экономически ориентированного к логике социально ориентированного действия и обратно. Он может переключать режимы действия, актуализируя тот или иной сетевой контур своих взаимосвязей, перемещаться между разными смысловыми полями, меняя способы ранжирования и порядок обоснования ценности ресурсов (*order of worth*) (Л. Тевено).

В-третьих, экономическая социология предполагает, что помимо активного выбора и возможности переключения режимов действия и оценивания человек *способен поступать вопреки* (*to do otherwise*) (Э. Гидденс) — в том числе вопреки очевидной рациональности или устоявшимся нормам. Он не просто бросается за выгодой (тем более, сиюминутной выгодой) и не идет непременно по пути наименьшего сопротивления. Экономико-социологический человек в состоянии проявить волевые усилия и преодолевать сопротивление обстоятельств. (В качестве таких обстоятельств могут выступать дефицит ресурсов, неадекватность существующих правил поведения, неясность целей и многое другое.)

Наконец, в-четвертых, человек *способен к дифференцированным действиям*. Причем дело не в том, что он может в одних случаях вести себя рационально, независимо или эгоистично, а в других — проявлять альтруизм или следовать традиционным нормам. И не только в том, что рамки совершаемых им действий более широки, нежели предусмотрено экономической теорией, а в том, что их различия социально обусловлены, а сами действия укоренены в социальных структурах, в которые включен данный хозяйственный агент.

Итак, суммируем предпосылки, которые должны быть заложены в основу построения моделей экономико-социологического действия (еще раз оговоримся, что они не “симметричны” предпосылкам модели “экономического человека”). Перед нами предстает:

- человек *рефлексирующий* — способный на активный и осознанный выбор;
- человек *гибкий* — способный переключаться между разными режимами действия;

- *человек волевой* — способный поступать вопреки обстоятельствам и избранным ранее способам действия;
- *человек социально-дифференцированный* — осуществляющий разные, социально обусловленные способы действия, привязанные к различным социальным структурам и институтам.

Это определяет и круг ключевых методологических задач, которые ставит перед собой экономическая социология. Среди них можно выделить как минимум четыре методологические задачи. Первая — определить, при каких условиях человек превращается в подлинного актора, *как формируются стратегии действия* и что становится основанием стратегического выбора.

Вторая методологическая задача экономической социологии заключается в определении и раскрытии социальных и экономических условий, при которых осуществляется взаимопереход экономически и социально ориентированных действий. А в более общей формулировке — *как происходит переключение режимов действия*. Например, что побуждает предпринимателя, зарабатывающего деньги любыми доступными и недоступными способами, впоследствии перечислять их на нужды детского дома? Или почему работник, которого все считали “душой коллектива”, преступает всякие нормы приличия при дележе дефицитного блага (премии, более высокой должности)?

Третья задача — понять, *на чем базируется устойчивость человеческого выбора*, что придает человеку силы и позволяет преодолевать инерцию окружающей среды.

Наконец, четвертая задача — вместо разработки единой универсальной модели человеческого поведения, *построение набора типологий* с использованием шкал, которые связывают (и одновременно противопоставляют) экономически и социально ориентированные действия, а также дифференцируют эти действия по социальным общностям²⁶. В известном смысле, можно утверждать, что такого рода типологизация — неперменный атрибут работы экономсоциолога.

О стратегии действия. Необходимо еще раз вернуться к исходной точке нашего движения — понятию социального действия — чтобы попытаться растянуть сосредоточенное в нем смысловое пространство. С одной стороны будут находиться *практики действия*. Они понимаются

²⁶ Примеры подобных типологий в анализе хозяйственной мотивации см.: Радаев В. Внеэкономические мотивы предпринимательской деятельности (по материалам эмпирических исследований) // Вопросы экономики. 1994. № 7. С. 85—97; Радаев В.В. Что означает “принять предпринимательское решение” (по результатам опроса предпринимателей) // Общественные науки и современность. 1995. № 1. С. 33—39; Радаев В.В. О наличии сбережений и сберегательных мотивах российского населения // Вопросы социологии. 1998. Вып. 8. С. 39—54.

нами в расширительном смысле — как отдельные более или менее связанные акты рутинного повседневно действия. С другой стороны фиксируем то, что будет называться *стратегиями действия*, которые первоначально определяются как схемы действия, в противоположность практикам как отдельным деятельностным актам²⁷. На стратегиях мы далее и сосредоточим внимание.

С точки зрения экономического подхода стратегия выступает как *устойчивый последовательный выбор способов действия на пути к достижению фиксированной цели в условиях ограниченного набора ресурсов*. Например, в теории игр, противопоставляющей играм случая стратегические игры²⁸, стратегия человека определяется попросту как выбор наилучшего способа действия исходя из поведения других агентов²⁹. Иными словами, в экономическом смысле мы имеем стратегию, когда обнаруживаем устойчиво повторяющееся целерациональное поведение. В этом смысле все поведение homo economicus, рассматриваемого в качестве “нормального”, среднего человека, по сути, является реализацией каких-то стратегий. Поэтому в экономической теории различие между практиками и стратегиями не существенно.

Экономическая теория привлекает внимание к проблемам, которые не должны оставлять равнодушным и социолога. Это проблемы:

- индивидуального выбора способов действия;
- устойчивости этого выбора;
- риска и неопределенности, сопряженных с выбором;
- мобилизации ограниченных ресурсов для обеспечения устойчивого выбора.

Однако у социологов понимание стратегии должно дополняться как минимум еще одним существенным элементом. Под стратегией понимается *устойчивая совокупность осмысленных, рефлексивных действий*. Социолог не может отбросить субъективный элемент, связанный с внутренним смыслом действия. Целесообразно также провести различие между стратегией и тем, что выше было названо практиками. В социологическом определении стратегия предполагает:

²⁷ Речь идет не о понятии “фоновых практик” из арсенала социологии повседневности. И вообще, оба термина (стратегии и практики) употребляются нами в предельно широком смысле и определяются относительно друг друга.

²⁸ Schelling T. The Strategy of Conflict. Cambridge: Harvard University Press, 1960. P. 3, 9—10.

²⁹ Наличие субъективной рациональности и соотнесение решений с действиями других агентов в теории игр напоминает веберовское определение социального действия. Однако здесь оно сводится к упрощенной схеме, где человек принимает автономные решения, не обсуждая их с другими агентами. Из соотнесения действий исключаются также более широкие институциональные контексты, предполагаемые в позиции М. Вебера.

- осуществление некоего выбора в противовес простому следованию правилу;
-
- наличие определенной длительности действий в противовес их ситуативности;
 - наличие мотивированного, а не контекстуального действия;
 - существование элементов планирования будущих действий в противовес реактивному действию;
 - наличие рефлексии по поводу совершаемых действий.

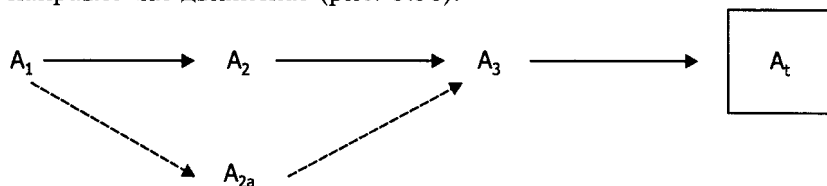
Последний пункт требует пояснения. От обычных практик стратегическое действие отличается тем, что человек осознает причины и характер собственных действий, способен совершить их разбор, по крайней мере, после завершения действия. При этом сама стратегия часто не осознается им в полном объеме. Однако стратегическое действие должно содержать как минимум элемент *потенциальной рефлексивности*. Иными словами, предполагается, что последовательность действий (пусть даже не осознанная в полной мере) может быть относительно легко выявлена, например, при обращении к человеку как респонденту в ходе социологического опроса.

Далее, стратегия не предполагает полуавтоматического следования одной, первоначально выбранной схеме, она предусматривает определенную *гибкость* — способность переключения с одной схемы действия на другую. Стратегии также часто связаны с преодолением обстоятельств и сопротивления среды, с *действием вопреки*, нежели с *действием по*.

Используя экономическую терминологию, можно определить понятие стратегии как проявление *субъективной рациональности, связанное с упорядочиванием предпочтений, устойчивым распределением ресурсов и организацией собственного будущего*. Например, если человек ежемесячно упрямо откладывает в качестве сбережений четверть текущего дохода, то он не просто устойчиво распределяет ресурсы, но определенным образом протраивает свое будущее. И речь идет уже не об отдельном акте рационального действия, а о некоей длительной, повторяющейся связи подобных актов.

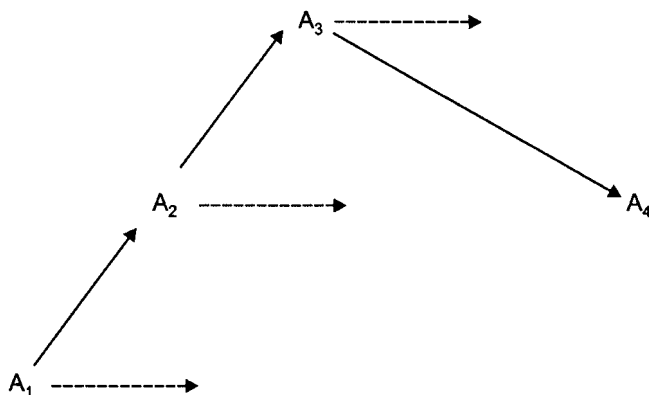
Что способно придавать актам повседневного выбора относительную устойчивость? Наличие высоких целей и ценностей или стремление к некоему идеальному состоянию? Такого рода трактовки *модельной стратегии* весьма популярны. То есть предполагается, что хозяйственный агент до начала действий вырабатывает видение конечной идеальной ситуации и начинает двигаться к ней (с неизбежными отклонениями и ошибками) (рис. 3.3а). В нашем понимании у человека вовсе не обязательно должна быть модель той идеальной ситуации, которой он хотел бы достичь. И дело не в том, что этот идеал трудно выработать, а в том, что в повседневной деятельности человек и не пытается это сде-

лать. Иначе реализуется *векторная стратегия* — как совокупность действий, связанных с решением совершенно конкретных практических вопросов. Здесь нет прямолинейного движения к заранее заданной конечной цели. Задается не конечное состояние, которого необходимо достичь по завершении целенаправленных действий, а траектория первоначального движения. Определяется вектор, направление которого может и должно подвергаться корректировке по мере продвижения вперед. Большинство людей не в состоянии просчитать свои действия на сорок ходов вперед, к тому же во многих ситуациях это и не целесообразно (слишком много привходящих факторов могут изменить ситуацию). Достаточно в каждый момент знать, что делать в следующие два-три хода. Причем переопределение ситуации может побудить к изменению направления движения (рис. 3.3б).



а) Модельная стратегия

Актор до начала действий вырабатывает видение конечной идеальной ситуации и движется к ней (с неизбежными отклонениями и ошибками)



б) Векторная стратегия

Задается не конечное состояние, которого необходимо достичь по завершении целенаправленных действий, а траектория первоначального движения. Направление подвергается корректировке по мере продвижения вперед

Рис. 3.3. Модельное и стратегическое действия

Далее возникает вопрос, из чего исходит человек, вырабатывая эти ближайшие ориентиры? Его решения опираются на то, что мы называем *принципами действия* (guiding principles of action). Эти принципы, с одной стороны, не сводятся к сиюминутным мотивам, связанным с актами повседневного рутинного выбора, а с другой стороны — не возносятся до уровня высоких ценностей и отвлеченных идеальных стандартов. Они представляют собой *конкретные практические императивы, связанные к повседневной жизни человека*, к области его (ее) практической компетенции³⁰. К числу подобных принципов относятся, например, такие императивы, как: “нужно иметь деньги на черный день”, или “нужно заниматься своим профессиональным делом”, или “лучше не давать деньги в долг”³¹. Повседневные выборы осуществляются на фоне подобных принципов, которые, в свою очередь, могут выражаться в самых разных мотивах: следовании экономическому интересу, отношении к ценностям, потворствовании привычкам. Комбинация этих принципов и формирует то, что можно назвать стратегиями, или схемами действия, которые воспроизводятся в повседневном выборе. Добавим, что стратегические действия строятся не по одной глобальной схеме, а сразу по нескольким схемам, относящимся к разным видам деятельности человека — трудовой, потребительской, сберегательной и т.п.

Следует далее разделить два вида стратегических действий — стратегию повседневных действий (о которых шла речь выше) и *стратегический выбор*. Последний связан с выбором не просто способов поведения, а самих принципов действия (например, продолжать ли образование, платить ли налоги, уезжать ли за границу на длительное или постоянное проживание). Это выбор, который определяет совокупность практических действий на достаточно длительную перспективу и приводит к реконфигурации практик деятельности человека или группы. Понятно, что такого рода стратегический выбор совершается относительно редко, но имеет принципиально важное значение.

Кто является *субъектом стратегического действия*? Является ли оно достоянием представителей элитных групп или особой породы людей (например, так называемых “прирожденных предпринимателей”)? Су-

³⁰ На операциональном уровне эти принципы не имеют ничего общего, скажем, с ориентацией на “поддержку реформ” или с “отношением к частной собственности”, которые столь часто становились предметом российских социологических опросов. Вопросы о высоких идеалах и идеологических схемах имеют, на наш взгляд, небольшую ценность, в то время как о принципах действия вполне допустимо спрашивать обычных людей, не выставляя их в квазиэкспертную позицию.

³¹ С этой точки зрения экономический императив максимизации полезности слишком абстрактен, чтобы быть принципом действия, скорее он вменяется обычному человеку. Но он может быть конкретизирован и представлен в виде ряда осмысленных принципов действия.

шествуют концепции, в рамках которых стратегии вообще не рассматриваются как атрибуты индивидуального действия. Так, например, в соответствии с позицией М. де Серто, субъектом стратегии могут выступать государство, армия, хозяйственное предприятия, город, т.е. институты, обладающие достаточной властью, чтобы ограничить и разметить некое пространство (физическое и смысловое) как свое собственное. Отдельный же человек в этой трактовке не имеет собственного места, он движется по непредопределенной траектории внутри чужого пространства, принадлежащего другим и размеченного другими. Самое большее, на что он способен, это осуществление тактик — маневра, манипулирования ресурсами на чужой территории и под надзором “противника” (политической власти, собственника). За ним сохраняется возможность мелких захватов, но удержать захваченное человеку уже не дано³².

Мы придерживаемся иной точки зрения, в соответствии с которой стратегическое действие в принципе доступно каждому, но реально осуществляется далеко не всегда. Иными словами, экономико-социологический человек *способен на стратегию*. А условия ее возникновения должны стать предметом специального анализа.

Заключение. Мы можем сделать вывод, что экономическое действие тесно переплетено с социальным действием, порождается им, склонно представлять себя как социальное действие и в основе своей является одной из форм социального действия.

Еще раз подчеркнем, что экономическая теория и экономическая социология различаются не объектами исследования и не методами сбора данных. Они представляют специфические подходы к анализу хозяйственных отношений и пытаются решить разные типы исследовательских задач. В дальнейшем изложении мы будем использовать два термина — “экономический” и “хозяйственный” — для обозначения соответственно более узкого (традиционного экономического) и более широкого (экономико-социологического) подхода.

Экономическая социология изучает хозяйственные действия людей, которые не только выбирают наилучшие способы использования ограниченных ресурсов, но также обучают друг друга нормам поведения, борются за доминирующие позиции, создают новые структуры и входят в состав имеющихся структур. Этот подход и будет излагаться нами на протяжении всей книги. В следующих разделах мы встретим фигуры предпринимателя и менеджера, наемного рабочего и домашне-

³² Certeau M. de. The Practice of Everyday Life. Berkeley: University of California Press, 1988. P. 34—39.

го работника, потребителя и сберегателя, представителей разных социальных групп и локальных сообществ. Все они не только производят и потребляют экономические блага, но и ищут информацию, передают накопленный опыт, зарабатывают авторитет и конструируют новые значения хозяйственного процесса. Их действия порождаются социальными структурами и институтами, и сами они, в свою очередь, “творят” эти структуры и институты.

ХОЗЯЙСТВЕННАЯ МОТИВАЦИЯ И ТИПЫ РАЦИОНАЛЬНОСТИ

После определения сравнительных контуров экономического и экономико-социологического подходов следует подробнее остановиться на одном из наиболее сложных вопросов — характере мотивации хозяйственного поведения человека.

Начнем с нескольких вводных определений. Всякая хозяйственная деятельность людей осуществляется в конечном счете во имя реализации их *потребностей*, которые можно определить как необходимость и возможность приобретения, сохранения и использования различных благ — частных и общественных, экономических и неэкономических, материальных и нематериальных. Если некое благо оказывается значимым, желаемым для человека, то оно превращается в *стимул* — внешний объект стремления, актуализированную потребность. Когда же импульс стремления к этому объекту проходит через сознание человека, стимул перерастает в *мотив* — внутреннее побуждение к действию. Вооружившись этими определениями, посмотрим, как выглядит хозяйственная мотивация в рамках экономического и экономико-социологического подходов.

Мотивация “экономического человека”. С точки зрения экономиста, хозяйственное действие мотивировано *эгоистическим интересом*. При возникновении стимула в виде натурального или денежного блага человек просчитывает возможные последствия предполагаемого действия, оценивая прежде всего два фактора:

- предельную полезность ожидаемого блага, настоятельность своей потребности в нем;
- издержки (затраты времени и других ресурсов), необходимые для получения данного блага.

Взвешивая два рода оценок, человек определяет эффективность действия. Его интерес состоит в максимизации полезности или минимизации издержек для получения оптимального набора благ.

Нельзя сказать, что основоположники экономической теории не видели проблемы многообразия реальных хозяйственных мотивов. Напротив, они не раз подчеркивали, что невозможно свести их к голому экономическому интересу. Вот один из многих характерных выводов: “Из всего сказанного нами следует, что отдавать свое сочувствие другим

и забывавать самого себя, ограничиваясь, насколько возможно, личный эгоизм и отдаваться сладостной, снисходительной симпатии к другим представляет высшую степень нравственного совершенства, к какой только способна человеческая природа". Трудно поверить, что эти слова принадлежат родоначальнику экономической теории А. Смиту. А между тем таково одно из принципиальных заключений, сделанных им в "Теории нравственных чувств" — объемном труде, практически забытом после выхода в свет "Богатства народов"¹. Лидер австрийской школы К. Менгер также прекрасно понимает, что кроме своекорыстия в хозяйственной жизни немало других побудительных мотивов — любовь к ближнему, обычай, правовое чувство². Наконец, А. Маршалл полностью отдает себе отчет в том, что приобретательство не является единственной целью человека, что религия, например, оказывает на него даже более сильное и глубокое воздействие, нежели экономика, и что строгой линии, отграничивающей экономические мотивы от неэкономических, в реальной жизни провести не удастся³.

Так в чем же дело? Почему в итоге "экономический человек" оказывается своекорыстен и автономен, т.е. увлекаем эгоистическим интересом? Не будем торопиться, обвиняя основоположников экономической науки в том, что они нарисовали карикатуру на живого человека. Просто живому хозяйствующему человеку сознательно противопоставлена сконструированная абстрактная модель. Так, по мнению К. Менгера, если мы будем пытаться охватить человеческое действие во всем многообразии его характеристик, то мы никогда не получим никаких законов, и "национальная экономия" как теоретическая дисциплина окажется обречена. Для того чтобы выделить желанную причинную связь и выявить экономические законы, нужно взять один главный мотив и очистить его от наслоений. На эту роль и претендует своекорыстие, эгоизм.

Почему из всего многообразия мотивов хозяйствующего субъекта экономистами выбирается эгоизм? Дело в том, что по бытующему и по

¹ *Смит А.* Теория нравственных чувств, или Опыт исследования о законах, управляющих суждениями, естественно составляемыми нами, сначала о поступках прочих людей, а затем о наших собственных. СПб.: Глазунов, 1868. С. 37.

² *Менгер К.* Исследования о методах социальных наук и политической экономии в особенности. СПб.: Цезерлинг, 1894. С. 68—69, 75. А вот еще более определенное высказывание Е. Бем-Баверка: "Очень часто, даже в большинстве случаев, мы действуем под одновременным влиянием нескольких или даже многих перекрещивающихся между собой мотивов, и вдобавок комбинация мотивов, действующих в том или ином случае, в свою очередь подвергается изменениям в зависимости как от числа и характера, так и от относительной силы сталкивающихся побуждений" (*Бем-Баверк Е.* Основы теории ценности хозяйственных благ // Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер. М.: Экономика, 1992. С. 355).

³ *Маршалл А.* Принципы экономической науки. Т. 1. М.: Прогресс-Универс, 1993. С. 56, 83.

сей день меняю, альтруизм по сравнению с эгоизмом — чувство крайнее непостоянное. Экономическая же теория отбирает “нормальные” формы хозяйственных действий, под которыми подразумеваются их устойчивые формы. В свою очередь, устойчивость и повторяемость нужны для того, чтобы наблюдать и, главное, измерять исследуемые явления. А то, что не поддается измерению (любовь и долг, нравственные и политические ориентации человека) оставляется за рамками предмета — это сфера догадок, удел философов.

Таким образом, “экономический человек” появился на свет как сознательная абстракция, без которой, казалось, становление экономической теории как науки было бы решительно невозможно. Но построением аналитической модели дело, увы, не заканчивается. Потихоньку начинается тонкое подмешивание к реальности только что выведенных дедуктивных построений, производится редукция действительности к абстрактной модели. Это виртуозно проделано Е. Бем-Баверком, который рассуждает так: “Хотя в действительной жизни названный основной мотив (эгоистический интерес. — *В.Р.*) осложняется действием целых сотен совершенно другого рода мотивов — гуманности, привычки, влияния специальных государственных законов и т.д., однако же фактически совершающееся образование цен далеко не так сильно уклоняется от того направления, которое определяется исключительно действием основного мотива — стремления получить непосредственную выгоду от обмена”⁴.

Для преодоления противоречий между моделью и хозяйственными действиями вводится особый персонаж “рассудительного практика”, в роли которого очень скоро оказывается так называемый “простой человек”. Способен ли последний на сложные соображения, необходимые для рационального следования собственной выгоде? По мнению австрийцев, вполне способен⁵. К тому же в сложных калькуляциях нет особой нужды. На помощь спешат свой и чужой опыт, память подсказывает готовые решения, разделение труда упрощает операции.

Внезапно выясняется, что абстракция “экономического человека” соответствует некоему “здравому смыслу”. Утверждается, что “простой народ” и без всякой теории умеет неплохо улавливать собственные экономические интересы и следовать им в повседневной жизни (теория тем

⁴ Бем-Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных благ. С. 361.

⁵ “Где дело идет о собственной выгоде..., становится сообразительным и самый простой человек” (Там же. С. 340—341). Е. Бем-Баверку вторит и Ф. Визер: “Ежедневно повторяемый опыт в миллионах случаев доказывает, что потребители оценивают все единицы запаса, которые они покупают, по предельной полезности... Такие расчеты делает не только опытный коммерсант, но и любой человек без исключения, даже жена пролетария” (Визер Ф. Теория общественного хозяйства // Австрийская школа в политической экономии. С. 432).

самым только фиксирует “нормальное” состояние дел). Отсюда уже недалеко до следующего логического шага: “экономический человек” ведет себя как фактический “средний” (нормальный) человек. Редукция завершена. И если великие экономисты помнили о совершенной логической операции, и их не оставляла смутная тяга к последующей “реабилитации” человека “из плоти и крови”, то многие их последователи предпочитали “забывать” об этом, совершая произвольные подстановки графиков и функций на место полноправного субъекта.

Экономические взгляды на природу интереса с течением времени эволюционировали. Условные логические этапы этой эволюции можно представить следующим образом.

1. В классической политической экономии интерес индивида реализуется в его эгоистических побуждениях. Индивид достигает общей пользы путем преследования собственной выгоды, состоящей в получении наслаждения и избегании страданий.

2. В неоклассической парадигме происходит вымывание гедонистического элемента. Ключевым элементом модели поведения оказывается рациональность, понимаемая как максимизация полезности компетентным субъектом в условиях ограниченности ресурсов (вариант австрийской школы). При этом рационализм постепенно отодвигает своекорыстие (А. Маршалл)⁶.

3. Максимизация полезности объявляется необязательным признаком реализации интереса, ограниченного более скромными рамками. Например, в концепции “выявленных предпочтений” рационализм экономического действия предстает как осуществление последовательного (непротиворечивого) выбора, являющего устойчивость предпочтений (П. Самуэльсон).

4. Возникает сомнение в информированности “экономического человека” относительно содержания собственных интересов и путей их реализации. Вводится фактор неопределенности, придающий рациональным решениям вероятностный характер (И. Фишер, Ф. Найт). Разделяются “объективная” рациональность информированного наблюдателя и “субъективная” рациональность хозяйствующего субъекта (Ф. Хайек, Й. Шумпетер).

5. Подвергается сомнению интеллектуальная и волевая способность “экономического человека” к последовательно рациональным действиям. Принимается бихевиористская предпосылка “ограниченной рациональности” (bounded rationality), согласно которой человек ищет некий

⁶ “Именно трезвый расчет, — указывает А. Маршалл, — а не корыстолюбие составляет особенность современной эпохи” (*Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 1. С. 60—61*).

первый удовлетворительный для него вариант экономического поведения, а потом бросает всякие поиски (Г. Саймон). Предлагается концепция “переменной рациональности”, учитывающая физиологическое стремление человека к экономии собственных усилий (Х. Лейбенштейн). Экспериментально показываются системные отклонения от рациональных расчетов в человеческом выборе (Д. Канеман, А. Тверски).

6. Наряду с рационально преследуемым интересом вводятся дополнительные (вспомогательные) мотивационные переменные, связанные с существованием социальных норм и принуждения (М. Олсон, А. Сен, Ю. Эльстер). Одновременно понятие рациональности выводится за пределы максимизации полезности. Всякое последовательное (согласованное) действие интерпретируется как рациональное, и, например, следование принуждению или социальным нормам также подводится под рациональные схемы. Одновременно это служит неплохим способом раздвижения границ экономического подхода и вторжения в ранее недоступные для него области.

Мотивация “экономико-социологического человека”. Следование эгоистическому интересу предполагает, что человек обладает известной свободой в выборе способов своего поведения. Но часто возникают ситуации, когда у человека эта свобода существенно ограничена или даже полностью отсутствует. Причем действия ограничиваются не только стремлением других агентов к реализации собственных интересов. Особым источником мотивации выступают *социальные нормы* — идеальные формы поведения, предписывающие определенные способы действия. Мы выделяем три типа социальных норм:

- типическое (параллельное) действие;
- конвенция;
- правило.

Типическое действие является способом действия, которое широко распространено в данном сообществе и совершается людьми без непосредственного взаимодействия, согласования и достижения соглашений (например, утром многие люди пьют кофе, а вечером смотрят телевизор). Оно выражается формулой “Так поступают все (или многие)”.

Конвенция выступает типическим действием, которое предполагает наличие добровольного соглашения между людьми о том, что поступать нужно именно так (например, подменять коллегу на его рабочем месте в случае временного отсутствия).

В свою очередь, *правило* представляет собой конвенциональное соглашение, которое подкреплено существованием позитивных и негативных санкций (например, режим труда и функциональные обязан-

ности работников). В отличие от простого типического действия и не-обязательных конвенций как менее развитых форм нормативного регулирования, правило является нормой в подлинном смысле слова⁷.

Социальные нормы не являются для хозяйственного агента сводом чисто внешних ограничений. Они успешно осваиваются (интернализуются) и становятся внутренними элементами его личных побуждений. Возникает вопрос, не выступает ли следование норме проявлением эгоистического интереса. Ведь для экономиста хозяйственные институты возникают как продукт “естественного” отбора наиболее эффективных правил взаимодействия. Мы придерживаемся иной точки зрения: в основе своей социальные нормы отбираются вовсе не потому, что они полезны для большинства членов сообщества, и соблюдаются не потому, что это выгодно (хотя нередко это действительно так). Суть нормы в ином. Близким друзьям не платят за их услуги и не дают деньги под проценты, хотя во многих случаях это было бы удобно и позволило бы эффективнее использовать ресурсы. Решающим здесь оказывается другое: так “не принято”, и все⁸.

При жестких ограничениях свободы выбора своекорыстный интерес и социальная норма отступают и замещаются *принуждением* — третьим источником хозяйственной мотивации. Оно понимается как безальтернативное подчинение человека внешним по отношению к нему условиям⁹. Можно выделить по меньшей мере четыре формы принуждения к хозяйственной деятельности:

- правовое;
- силовое;

⁷ Вариант другой классификации норм см.: *Олейник А.Н.* Институциональная экономика: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2000. С. 44.

⁸ “Социальная норма — это не такси, из которого можно выйти, когда захочется. Те, кто следуют социальной норме, связаны ею и тогда, когда она не в их интересах. В конкретной ситуации придерживаться нормы может быть полезно, но это не значит, что так будет всегда. Более того, не следует думать, что существование той или иной нормы можно объяснить ее потенциальной полезностью” (*Эльстер Ю.* Социальные нормы и экономическая теория // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 80 (<http://ecsocman.edu.ru>)). Конечно, социальные нормы и структуры авторитета не лишены целесообразности, но она иного качества, сплошь и рядом противоречащая непосредственному расчету.

⁹ Вправе ли мы относить принуждение к мотивам, если последние определены как внутренние побуждения человека? Думаем, что логического противоречия здесь нет. Принуждение тоже вызывает свои особые внутренние побуждения. Основой мотива в данном случае становится страх — древнейшее чувство и одно из основных психических состояний человека. То, что принуждение базируется на страхе, не превращает его в чистое насилие. Это достаточно сложная система мобилизации человеческих способностей и ресурсов, граничащая с реализацией интереса. Добавим, что принудительным мотивам уделяется, на наш взгляд, неоправданно мало исследовательского внимания.

- экономическое;
- идеологическое¹⁰.

Первая форма — *правовое принуждение* — выражает отношения подчинения закону (здесь принуждение тесно смыкается с формальными институциональными ограничениями). Как мы уже говорили, независимо от того, соответствует ли закон экономическим интересам или принятым нормам, он является формальным предписанием, обязательным для исполнения. И хотя соблюдение закона зачастую поддерживается лишь выборочными проверками, участники рынка не могут исключить возможность того, что, например, их предприятие будет закрыто ввиду несоблюдения каких-то трудновыполнимых стандартов, что машины с товаром задержат для длительной проверки или что руководителю предъявят обвинение в уклонении от уплаты налогов. И чтобы не породить лишних рисков, многие законы приходится соблюдать без всякой альтернативы.

Вторая форма — *силовое принуждение*, под которым понимается угроза насильственных действий (в том числе прямого физического насилия). Оно пересекается с правовым принуждением, но нередко выскальзывает за его пределы. Например, в офис того или иного участника рынка может неожиданно ворваться вооруженное спецподразделение людей и остановить работу. Во время таких рейдов, опираясь формально на силу закона, они нередко используют его как дубину, постоянно нарушая процедурные нормы и выходя за нормативные рамки. Впрочем, подобные устрашающие акции — лишь вершина айсберга. Силловые структуры (легальные и нелегальные) глубоко втянуты в деятельность многих участников рынка. Они представляют широкий спектр услуг безопасности, которые могут сопрягаться с открытым или скрытым вымогательством¹¹. Правовые нормы здесь зачастую замещаются «понятиями» — нормами поведения, принятыми в бандитской среде¹². И хотя реальные столкновения с угрозой насилия происходят не каждый день, строить свою деятельность предприниматель вынужден с учетом возможности таких столкновений.

¹⁰ Другой вариант классификации форм принуждения см.: Радаев В.В. Экономическая социология: Курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997. С. 65—66 (<http://www.ecsoc.ru>).

¹¹ Валков В.В. Силовое предпринимательство. СПб.: ЕУСПб: Летний сад, 2002. Гл. 3. С. 59—90 (см. также: Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 2. С. 18—43 (<http://www.ecsoc.msses.ru>); Радаев В. О роли насилия в современных деловых отношениях // Вопросы экономики. 1998. № 10. С. 81—100; Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998. Гл. 3 (<http://www.ecsoc.ru>).

¹² Олейник А. Бизнес по понятиям: об институциональной модели российского капитализма // Вопросы экономики. 2001. № 5. С. 4—25.

Третья форма — *экономическое принуждение* — связана не с прямым насилием, но с необходимостью обеспечения минимума средств существования семей или выживания предприятия в критических хозяйственных ситуациях. Скажем, если семья оказывается под угрозой голода, проблема выбора становится неактуальной, и людям приходится соглашаться на первый более или менее приемлемый вариант заработка. Сходные ситуации, когда человек лишается значительной части свободы выбора и руководствуется скорее логикой принуждения, могут складываться и на уровне предприятия. Например, рыночную нишу занимает новый, более мощный игрок, заставляя прежнего игрока продавать свой бизнес или уходить в другие сегменты рынка, чтобы не потерять все. Назвать это реализацией экономического интереса можно лишь с большой натяжкой. Конечно, в любой кризисной ситуации сохраняются какие-то альтернативы, но часто это напоминает “выбор” из одного варианта.

Наконец, четвертая форма — *идеологическое принуждение* — наиболее тонкая из перечисленных форм внешнего воздействия. Она возникает как продукт символической борьбы — манипулирования представлениями о том, что есть надлежащая или успешная деловая стратегия. Здесь сохраняется видимость свободного выбора, который на поверку оказывается иллюзорным, хотя участники рынка “добровольно” следуют заданным извне параметрам. Реализуется такого рода воздействие посредством концепций контроля, господствующих в данной сфере хозяйства¹³.

Итак, участники рынка побуждаются к хозяйственному действию комплексами мотивов, которые черпаются из трех основных источников: *интересов, социальных норм и принуждения* (рис. 4.1). Границы между ними достаточно условны: следование экономическому интересу может соответствовать правовой норме, последняя по определению обладает принудительной силой, а принудительный вариант нередко облекается в одежды экономического интереса. Различие между ними в этих случаях

¹³ Проблематика принудительных средств хозяйственной мобилизации тесно связана с концепциями *социально-экономического отчуждения* — воспроизводства человеком внешних, порабащающих его хозяйственных условий (см., например: Отчуждение труда: история и современность / Кузьминов Я.И., Набиуллина Э.С., Радаев В.В., Субботина Т.П. М.: Экономика, 1989. Гл. 1, 5). На основе этих концепций строятся разные мотивационные модели. Например, в соответствии с “*компенсаторной моделью*” (Ж. Фридманн) при неблагоприятных условиях труда и отсутствии внутреннего интереса к нему человек получает удовлетворение и занимается творческой самореализацией в основном вне трудового процесса. А согласно “*инерционной модели*” (Ш. Дюмазедье), те, кто отчужден в самом процессе труда, как правило, и вне его не вовлечены в процесс творческой активности, а в основном заняты пассивным времяпрепровождением. Отчужденный труд в последнем случае не компенсируется жизненным богатством вне работы, а наоборот, порождает всеобщее самоотчуждение условий жизни. (О дискуссии сторонников двух моделей см.: Ядов В.А. Мотивация труда: проблемы и пути развития исследований // Советская социология. Т. 2. М.: Наука, 1982. С. 36—37).



Рис 4.1. Структура хозяйственной мотивации

имеет чисто аналитический характер¹⁴. И в принципе логическими средствами можно каждый мотив свести к любому из этих источников. Однако в рамках экономико-социологического подхода целесообразно их разделение для обогащения наших аналитических возможностей. Совокупность *хозяйственных стимулов* выводится тем самым за пределы получения материального вознаграждения. Здесь можно обнаружить стремление к улучшению условий работы (безопасности, комфорту) и обогащению содержания труда (разнообразию операций и творческому характеру деятельности), к профессиональному росту и достижению относительной автономии в труде. Более того, эти стимулы выходят далеко за пределы собственно экономических благ. Человек тянется к общению и соревновательности, обуреваем жадой власти и социального престижа, способен подчинять себя нравственным, религиозным и идей-

¹⁴ "Существует эклектическая точка зрения, согласно которой одни действия рациональны, а другие — обусловлены нормами. Более точная и адекватная формулировка гласит, что обычно действия предпринимаются под влиянием интересов и норм... Иногда рациональность блокирует социальную норму... И наоборот, социальные нормы могут блокировать рациональный выбор" (Эльстер Ю. Социальные нормы и экономическая теория // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 76 (<http://ecsocman.edu.ru>)). "Я считаю, — заключает Ю. Эльстер, — что действия непосредственно обусловлены и нормами, и интересами" (Там же. С. 89).

но-патристическим канонам¹⁵. И весь этот сложный мотивационный комплекс привносится им в сферу хозяйственных отношений.

Чтобы подчеркнуть сложную мотивационную структуру участников рынка, мы и предпочитаем использовать термин “*хозяйственная мотивация*”, противопоставляя ее более узкой “экономической мотивации”¹⁶. Добавим, что учет разнообразия хозяйственных мотивов важен не только для аналитических нужд. В практиках самого хозяйственного действия их сочетание стабилизирует весь хозяйственный процесс. Дело в том, что любой сильный мотив, будь то голод или стремление к выгоде, желание власти и сексуальное влечение, при отсутствии других сдерживающих мотивов склонен к гипертрофии и способен производить саморазрушительные эффекты. Комбинация же действенных мотивов выполняет, помимо прочего, и предохранительную функцию¹⁷.

Разобрав вопрос о структуре хозяйственной мотивации, мы переходим к другому вопросу — о рациональности действия.

Экономический подход к **рациональности**. Проблема рационального действия имеет особую важность для объяснения экономических и социологических подходов к мотивации хозяйственной деятельности. На наш взгляд, разные подходы к трактовке рациональности определяют принципиальный водораздел между позициями экономсоциолога и традиционного экономиста. Поэтому данной проблеме мы уделим особое внимание.

Прежде всего дадим исходное определение **рациональности** — в духе теоретиков социального выбора — как *последовательного отбора лучших вариантов на пути к достижению поставленной цели*¹⁸. Определение это

¹⁵ “Нужно понять, что и хозяйственная деятельность может быть общественным служением и исполнением нравственного долга” (Булгаков С.Н. Народное хозяйство и религиозная личность // Булгаков С.Н. Сочинения. Т. 2. М.: Наука, 1993. С. 366).

¹⁶ Вырываясь из тесных рамок узко экономического детерминизма, в то же время не стоит, на наш взгляд, впадать и в другую крайность — в культурный или этический детерминизм, вменяющий хозяйственным агентам сугубо альтруистические наклонности или преувеличивающий их лояльность формальным нормам. То, что действия участников рынка не определяются одним только голым экономическим расчетом, не означает, скажем, их склонность к романтизму и следованию призывам обобщенной морали. Дело в ином: мотивационная структура хозяйственных агентов намного богаче, чем это предполагается традиционной экономической теорией или вменяется этическими кодексами.

¹⁷ Polanyi K. Our Obsolete Market Mentality // Polanyi K. Primitive, Archaic, and Modern Economies. N.Y.: Anchor Books, 1968. P. 71.

¹⁸ С точки зрения данного определения человек способен допускать ошибки, приходить к неоптимальному результату и даже вредить самому себе. Но если он последователен в своих заблуждениях, то это не мешает ему быть рациональным. Иррациональным считается непоследовательность, намеренное и осознанное действие вопреки своим влечениям и интересам по причине слабости воли или наличия нелепых предубеждений. Иррационально также следовать сиюминутным увлечениям в ущерб собственному будущему. Таким образом, рациональность не гарантирует успеха, ибо она относится к предполагаемому, а не фактическому результату (Elster J. Nuts and Bolts for the Social Sciences. Cambridge: Cambridge University Press, 1989. P. 30—41).

только кажется элементарным. Как мы увидим далее, оно таит в себе массу методологических трудностей.

Первый вопрос: о чьей рациональности, собственно, идет речь — внешнего наблюдателя (экономиста, социолога) или самого хозяйственного агента? Ясно, что последний чаще всего не обладает полной информацией, не стремится к ее получению, не всегда последователен в своих поступках. Кроме того, часто мы попросту не в состоянии определить, чем мотивированы его действия. С позиции внешнего наблюдателя нам может казаться, что сплошь и рядом хозяйственные агенты ведут себя крайне нерационально. Но мы забываем, что они могут следовать иной логике¹⁹. Те, кто выбирают логику “*объективной рациональности*”, признаются в том, что не знают, рационально ли поведение хозяйствующих субъектов в действительности, но оценивают его так, будто оно рационально. Главное, чтобы наблюдаемые результаты действий человека соответствовали канонам устойчивого выбора и можно было *представить* их деятельность как рациональную²⁰. А приверженцы логики “*субъективной рациональности*” пытаются, напротив, вменить рациональность самим хозяйственным агентам.

По мнению Й. Шумпетера, во множестве случаев экономисты вполне способны обойтись без субъективной рациональности, особенно если в их распоряжении имеются полные данные о поведении людей и фирм. Но если таких данных не хватает, то субъективный подход может оказаться весьма плодотворен²¹. И современная экономическая теория все больше тяготеет именно к логике субъективной рациональности. Среди социологов также было немало объективистов, но многие направления склонны дискриминировать “объективную рациональность”, считая, что, во-первых, сама позиция исследователя во многом субъективна, а во-вторых, нет принципиального разрыва между обыденным и экспертным знанием. Признавая, что разделение на “объективную” и “субъективную” рациональность выглядит довольно грубо, мы все же придержива-

¹⁹ Здесь уместно привести высказывание одного из героев Ф.М. Достоевского (“Записки из подполья”): “Человек, всегда и везде, кто бы он ни был, любил действовать так, как он хотел, а вовсе не так, как повелевали ему разум и выгода; хотеть же можно и против собственной выгоды, а иногда и положительно должно”.

²⁰ Имеется в виду предпосылка *as if rational* М. Фридмена.

²¹ “Еще более ясной необходимость привлечения субъективной рациональности к анализу в социальных науках становится в тех случаях, когда рациональные схемы оказываются неадекватными... Во-первых, недостаток субъективной рациональности может быть непосредственной причиной или одной из причин, которые мы ищем... Во-вторых, исследование субъективной рациональности способно вывести нас на след других причин и даже помочь идентифицировать более верную «объективно рациональную модель»” (*Schumpeter J. The Meaning of Rationality in Social Sciences // Schumpeter J. The Economics and Sociology of Capitalism / R. Swedberg (ed.). Princeton: Princeton University Press, 1991. P. 328—329.*

емяся мнения о нетождественности теоретического и обыденного уровней рационализации. И проблема соотношения рациональностей хозяйствующего субъекта и интерпретатора для нас сохраняет свое значение.

Теперь посмотрим, как рассматривается рациональность в рамках экономического подхода. Как правило, предполагается следующее:

- рациональность трактуется как следование эгоистическому интересу;
- рациональное действие противопоставляется иррациональному действию как чему-то ущербному, “неэкономическому”;
- рациональность является константой экономического поведения;
- рациональность выступает универсальной (внеисторической) предпосылкой экономического поведения.

Анализ эволюции экономических взглядов приводит нас к следующему выводу: *понимание рациональности и фиксация ее пределов стали ключевыми предпосылками, на базе которых определяется характер экономических действий.* Человек, согласно современной экономической теории, волен отречься от максимизации полезности, способен следовать альтруистическим мотивам, может оказаться профаном, ошибающимся на каждом шагу. Но для того чтобы его действие считалось “экономическим”, он обязан вести себя рационально. С тех пор как В. Парето разделил логические и нелогические действия, рациональность, по существу, превратилась в основной критерий, отделяющий для большинства исследователей экономическое от неэкономического. В конечном счете экономическое попросту отождествляется с рациональным. Так, по убеждению Л. Мизеса, “сферы рациональной и экономической деятельности... совпадают. Всякое разумное действие есть одновременно и действие экономическое. Всякая экономическая деятельность рациональна”²². Этим отождествлением достигаются логическая ясность и единство методологии, столь выгодно отличающие экономическую теорию от социальных дисциплин.

Фактическое отождествление экономического и рационального субординирует все прочие формы поведения, не укладывающиеся в понятие рациональности, как неэкономические, или нечто, не являющееся предметом рассмотрения экономической теории. Они рассматриваются как иррациональные отклонения — неустойчивые, второстепенные.

Итак, “экономическое” оказывается выше “неэкономического”, а “рациональное” — выше “иррационального”. При этом для экономиста

²² Мизес Л. Социализм. Экономический и социологический анализ. М.: Catalaxy, 1994. С. 77. Л. Мизес не раз возвращается к этой мысли: “Ясно, что область «экономического» есть то же, что область рационального, а «чисто экономическое» — это всего лишь область, в которой возможны денежные вычисления” (Там же. С. 85).

фиксируемая степень рациональности поведения и общая устойчивость предпочтений чаще всего являются априорным предположением. Это позволяет решить проблему “преодоления” многообразия хозяйственных мотивов путем отбора основного (более рационального) мотива и конструирования *иерархий*. Предположение об устойчивости предпочтений открывает возможность построения единой шкалы конфликтных целей²³. Самая известная мотивационная модель ранжирования потребностей человека предложена психологом А. Маслоу. Как ведет себя в ее рамках рационально организованный индивид? Потребности более высокого порядка становятся актуальными для него лишь после того, как удовлетворяются потребности более низкого порядка. Иными словами, пока человек голоден, его особенно не заботят трудности социализации, повышения престижа и т.п. Когда он, наконец, получает свой кусок хлеба, он начинает задумываться над тем, как его себе гарантировать и обрести уверенность в завтрашнем дне. Если такая уверенность появилась, то актуализируется потребность в общении. Затем приходит жажда уважения, а уж напоследок наступает черед возвышенных духовных потребностей²⁴.

Утверждают, что эта схема никогда не находила достаточно обстоятельного эмпирического подтверждения. Потребности человека, судя по всему, организованы несколько более сложным образом: он способен в принципе пренебрегать заботами о хлебе насущном ради потребностей более высокого уровня. Тем не менее модель А. Маслоу приобрела огромную популярность. И по своей идеологии она вполне устраивает экономистов, ибо предлагает логически простую и в то же время универсальную схему объяснения последовательности человеческих действий.

Добавим, что универсальность рационального действия — еще одна важная предпосылка экономического подхода. Она подразумевает существование некоего “эталона” устойчивого выбора, который относительно нейтрален по отношению к культурным, властным и историческим факторам, т.е. действителен в любых сообществах и во все исторические периоды.

²³ “Желание и действие в сущности едины. Все цели конфликтуют между собой и в результате этого взаимоупорядочиваются на одной шкале” (*Мизес Л.* Социализм. Экономический и социологический анализ. С. 84).

²⁴ Потребности человека у А. Маслоу организованы в виде пятиуровневой системы. Первый уровень составляют простейшие физиологические и сексуальные потребности. Это первичные, врожденные потребности. К ним относится и второй уровень — экзистенциальные потребности в безопасности, стабильности, уверенности. Третий уровень образуется социальными потребностями — в общении, в коллективизме. Четвертый уровень — потребности в уважении, признании, престиже. А пятый, самый высокий уровень — духовные потребности, удовлетворяемые путем самовыражения через творчество (*Maslow A.H.* Motivation and Personality. N.Y.: Harper and Row, 1970. P. 35—51).

Социологический подход к рациональности. Экономсоциологи совершенно иначе используют понятие рациональности. Их подход раскрывается в следующих предположениях:

- рациональное действие шире следования эгоистическому интересу;
- рациональное действие не имеет заведомого приоритета, оно рядоположено нерациональному действию;
- рациональность является вариативным признаком хозяйственного действия;
- рациональность не имеет универсального содержания, существует множество типов рационального действия.

О том, что хозяйственная мотивация не сводится к эгоистическому интересу, мы уже говорили. Следование социальным нормам или принудительному воздействию при определенных условиях также может считаться рациональным. Рациональное действие, таким образом, оказывается шире экономического действия в узком смысле слова.

В отличие от традиционных экономистов, для которых рациональность действия выступает постоянным признаком, для экономсоциологов она является *вариативной*, переменной величиной. Для них сама степень рациональности действия должна становиться объектом исследования, не будучи априорной предпосылкой.

Далее, объект исследования экономической социологии не сводится к одному только рациональному действию. Причем рациональности противостоит не “иррациональность”, а “*нерациональность*”, которая ничуть не хуже и не лучше рациональности²⁵. Тем самым экономсоциолог придерживается принципиального положения о *рядоположенности типов действия* с точки зрения их мотивационной обусловленности. Это, разумеется, не означает, что все мотивы равны по силе и частоте проявления или одинаково доступны для интерпретации. Однако изначально они не должны дискриминироваться и, тем более, исключаться из поля нашего зрения. Это означает также, что интенсивность каждого типа действия не может измеряться только степенью его рациональности, в каждом случае следует использовать разные измерительные шкалы (так, измерение степени устойчивости целенаправленного действия должно отличаться от измерения значимости той или иной ценностной установки).

²⁵ О важности систематического рассмотрения нерационального действия в противоположность иррациональному см., например: Lockwood D. The Weakest Link in the Chain? Some Comments on the Marxist Theory of Action // Social Stratification and Economic Change / D. Rose (ed.). L.: Hutchinson, 1988. P. 71.

В какой степени изложенный взгляд противоречит классическому подходу М. Вебера? Напомним, что он представил *четыре “идеальных типа” социального действия*, различающихся по способу их мотивации:

- *целерациональное действие* — продуманное использование условий и средств для достижения поставленной цели;
- *ценностно-рациональное действие* — основанное на вере в самодовлеющие ценности (религиозные, эстетические);
- *аффективное действие* — обусловленное эмоциональным состоянием индивида, его непосредственными чувствами, ощущениями;
- *традиционное действие* — основанное на длительной привычке или обычае²⁶.

При освоении этой хрестоматийной веберовской типологии возникают три серьезных вопроса, требующие уточнения ее содержания.

- Не отождествляет ли М. Вебер экономическое действие с целерациональным действием?
- Не пытается ли он построить единую поведенческую шкалу, расположив свои четыре типа в порядке убывающей рациональности?
- Не является ли указание М. Вебера на всеобщую тенденцию к рационализации отношений в современном мире полаганием грядущей универсальности рационального действия?

Попробуем последовательно ответить на эти вопросы. *Первое:* целерациональное действие в веберовском понимании действительно ближе всего к чисто экономическому действию. Но все же оно шире его по содержанию, ибо, наряду с собственно экономическими, существуют еще “экономически обусловленные” действия, которые включают в себя использование экономических средств в преследовании неэкономических целей, и “экономически ориентированные” действия, связанные с утилизацией неэкономических средств в достижении целей экономического характера. *Второе:* иерархичность четырех типов действия по степени рациональности М. Вебер относит не к самому субъекту действия, а к внешнему наблюдателю. Речь идет о степени доступности смысла действия нашему объясняющему пониманию. Рациональное действие не является чем-то наиболее желательным или чаще всего встречающимся, просто оно более понятно исследователю. Наконец, *третье:* фиксирование М. Вебером исторической тенденции к рационализации опирается преимущественно на материал западной цивилизации, но даже при таком уточнении не содержит явного долженствования или указания на универсальность и однолинейность этого процесса. Скорее всего, мы имеем здесь дело лишь с одной из наиболее важных тенденций современности.

²⁶ Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 628—629.

И еще один признак. Понятие рациональности для экономсолога не имеет универсального содержания. Для объяснения данного тезиса вновь сошлемся на М. Вебера, который вводит принципиальное разделение *двух типов рациональности*:

- формальной (инструментальной) рациональности (formal rationality), связанной с выбором способов достижения фиксированных инструментальных целей путем количественной калькуляции издержек и выгод;
- субстантивной (содержательной) рациональности (substantive rationality)²⁷, связанной с ориентацией на конечные ценности (ultimate values), не сводимой к простой калькуляции и сопряженной с выбором самих целей²⁸.

Принятие предпосылки о существовании субстантивной рациональности чрезвычайно важно для экономико-социологического подхода²⁹. Оно означает переход от понятия “экономического” действия к понятию “хозяйственного” действия, в рамках которого само существование формальной рациональности ставится в зависимость от действующих в данном сообществе культурно-нормативных схем.

Формальная рациональность предполагает устойчивость предпочтений. Введение этой предпосылки чудовищно обедняет социальный мир хозяйствующего человека и выражает, прямо скажем, невысокое мнение о его способностях. Ведь помимо ранжирования своих предпочтений человек способен и на более сложный выбор — между разными иерархиями или, говоря словами А. Сена, на “ранжирование ранжирования”³⁰, т.е. на

²⁷ “Substantive rationality” иногда переводится даже как материальная рациональность (см.: например: *Гайденко П.П.* Социология Макса Вебера // Вебер М. Избранные произведения. С. 23—24).

²⁸ *Weber M.* Economy and Society. Vol. I. Berkeley: University of California Press, 1978. P. 85—86 (см. также: *Вебер М.* Социологические категории хозяйствования // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004). О веберовском понятии рациональности см.: *Гайденко П.П., Давыдов Ю.Н.* История и рациональность: социология Макса Вебера и веберовский ренессанс. М.: Политиздат, 1991; *Гудков Л.Д.* Метафора и рациональность. М.: Русина, 1994. С. 69—135.

²⁹ Данное разделение нашло место и в современной экономической теории (как это часто бывает, в иной терминологии). Так, у А. Хиршмана наряду с предпочтениями, определяемыми изменением вкусов и интересов, мы обнаруживаем метапредпочтения (metapreferences), связанные с изменением ценностей (*Hirschman A.O.* Against Parsimony: Three Ways of Complicating Some Categories of Economic Discourse // *American Economic Review. Papers and Proceedings.* May 1984. Vol. 74. No. 2. P. 89—90).

³⁰ “Традиционная (экономическая. — В.Р.) теория слишком слабо структурирована. Человеку приписывается всего одна шкала предпочтений (preference ordering)... Описанный подобным образом человек вполне может быть «рационален» в том смысле, что он не проявляет непоследовательность в поведенческом выборе. Но если он не в состоянии разделять совершенно различные концепции выбора, он явно смахивает на дурака... Экономическая теория оказа-

переключении между разными режимами оценивания. Эта способность и учитывается понятием субстантивной рациональности, в которое включаются “неэкономические” элементы: ценностно-нормативные, когнитивные, эстетические. В свою очередь, это предполагает наличие множества ценностных шкал (способов оценивания), которые тесными узами связаны с конкретным социокультурным контекстом.

Логика в данном случае такова. Чтобы вести себя рационально, индивид вынужден учитывать возможную реакцию на свои действия со стороны других индивидов. Но характер этой ответной реакции во многом зависит от социальных условий (представлений, традиций, норм), специфических для данного конкретного сообщества. И то, что выглядит рациональным в одной среде, в других обстоятельствах может оказаться нелепостью. Сама граница между рациональным и нерациональным действием является структурно, институционально и культурно обусловленной³¹. Таким образом, принятие значимости исторической и социальной обусловленности неумолимо подталкивает нас к признанию не одного, а *целого множества способов рациональности*³².

Экономисты (как, впрочем, и многие социологи) пытаются обойти эти затруднения. Они упрощают свои модели посредством допущений о существовании иерархии не только между разными мотивами, но и между разными культурами. Предполагается, что общества делятся на современные (рационалистические, модернизированные) и традиционные. Причем первые заведомо выше вторых по уровню социально-экономического развития, а вторые эволюционируют в сторону первых. По существу, за универалистским занавесом здесь скрывается западоцентризм: то, что не вписывается в западную культуру, объявляется иррациональным (к теориям модернизации и прочим западоцентристским построениям мы вернемся в гл. 23).

лась уж слишком поглощена этим расфуфыренным рациональным недоумком, с его единственной на все случаи жизни шкалой предпочтений” (*Sen A. Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory // Philosophy and Economic Theory / F. Hahn, M. Hollis (eds.). N.Y.: Oxford University Press, 1979. P. 102*).

³¹ Одно и то же экономическое действие (например, стремление заплатить за оказанную помощь) может рассматриваться как рациональное в одной социальной группе или сообществе со специфической культурой, но одновременно как сугубо нерациональное в другой группе или сообществе.

³² “Доступные агентам формы экономического измерения испытывают глубокое влияние таких специфических национальных институтов, как режимы налогообложения, нормы бухгалтерского учета, религиозные верования, политика в отношении половой дискриминации, равенства возможностей, отраслевая и региональная политика и т.п. и отчасти конституируются ими. Рассматривая все это в целом, мы вправе использовать термин “способы рациональности” (*modes of rationality*) для обозначения попыток агентов осмыслить допускающую неоднозначные толкования, противоречивую и неопределенную природу этих отношений” (*Clegg S. Modern Organizations: Organizational Studies in the Postmodern World. L.: Sage, 1990. P. 7*).

Демон культурного иерархизирования способен сыграть не одну злую шутку. Так случилось, например, с тем, что называли “японским чудом”. Долгое время Япония в глазах американцев и европейцев казалась оплотом экономического традиционализма. Когда же она совершила гигантский рывок в социально-экономическом развитии, многие начали склоняться к тому, что, быть может, именно Япония с ее патернализмом, пожизненным наймом, “кружками качества” и являет образец “истинного” рационализма³³. Затем, когда в начале 1990-х гг. “чудо” закончилось и Япония вступила в полосу длительных экономических затруднений, метнулись назад — к англосаксонской модели. Если используется только одна линейка, то самое большее, что можно себе позволить, это перевернуть ее на 180 градусов.

Позиция социолога, исходящего из специфичности культур, должна принципиально отличаться. Для него разделение рационального и нерационального действия относительно, границы между ними подвижны и способны со временем радикально изменяться в рамках одной культуры. Хозяйственное действие выступает в итоге как сложное сочетание рациональности и нерациональности, при этом и та, и другая обладают специфическим социально обусловленным характером. И вместо одной линейки нам необходим сложный набор измерительных инструментов.

Но если каждый раз требуется содержательное определение границ рациональности, упрощает ли это наши представления о хозяйственной мотивации? Нет, напротив, мотивация оказывается еще более сложной и тонкой материей. Тем более, что денежный измеритель может помочь уже далеко не во всех случаях, зачастую необходимо прибегать к более каверзному социологическому способу — измерению установок.

В итоге экономико-социологический подход к хозяйственной мотивации сталкивается с рядом дополнительных трудностей. Оказывается, что наряду с идеальным (ценностным) уровнем мотивации, связанным с принципами действия — более глубокими и устойчивыми предпочтениями, — существует уровень рутинных практик, который выражается в том числе в побуждениях сиюминутного свойства. Выясняется также, что мотивация как внутреннее побуждение человека не тождественна его мотивации-суждению — вербальному объяснению собственных поступков. Человек может не осознавать свои побуждения или быть неискренним. Помимо этого он склонен к психологическому самооправданию и последующей рационализации совершенных действий, к защите собственной позиции и стремлению произвести более благоприятное впечатление. Возникают и разного рода “спецэффекты”

³³ *Lincoln J.R., Kalleberg A.L. Culture, Control and Commitment: A Study of Work Organization and Work Attitudes in the United States and Japan. Cambridge: Cambridge University Press, 1992. P. 248.*

вроде так называемой асимметрии приписывания: человек склонен объяснять свое собственное поведение более благородными и альтруистическими мотивами, приписывая другим мотивы относительно более эгоистические, приземленные.

Ограниченная и контекстуальная рациональность. Разобрав разные трактовки рациональности действия, зададимся одним из ключевых вопросов — как человек осуществляет выбор в условиях ограниченности ресурсов, будь то поиск места работы, потребительских товаров или форм вложения денежных средств. Действия “экономического человека” состоят из следующих шагов.

1. Выработка идеальных представлений о желаемом благе в виде совокупности требований к предполагаемому месту работы или приобретаемому продукту.

2. Сбор по возможности полной и систематической информации об имеющихся альтернативах.

3. Выявление из всех возможных вариантов той альтернативы, которая наилучшим образом удовлетворяет субъективным требованиям.

4. Осуществление поиска до того момента, пока не находится соответствующий лучший вариант.

В противовес подобной абсолютной рациональности, как мы уже писали выше, самими экономистами было предложено ее иное понимание, связанное с осознанием ограниченных когнитивных и волевых способностей человека. Это положение об *ограниченной рациональности* (bounded rationality)³⁴ вполне разделяется экономической социологией, которая в свою очередь указывает на следующие обстоятельства осуществления выбора.

1. Человек имеет, как правило, весьма приблизительные (далекие от идеального) представления о благе как цели своего поиска.

2. Собираемая информация чаще всего не полна и не систематична. Она появляется из тесных сетевых связей (от родственников, друзей, коллег) и дополняется относительно случайными источниками.

3. Многие актуальные альтернативы человеком не рассматриваются вовсе, например, по статусным или эстетическим соображениям (“эта грязная работа не для меня”, “я не могу носить столь вычурные вещи”, и т.п.), т.е. набор вариантов если и не предопределен, то серьезным образом ограничен как экономическими, так и социальными обстоятельствами.

³⁴ Simon H. Rational Decision Making in Business Organizations // American Economic Review, September 1979. Vol. 69. No. 4. P. 493—513; Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 16—38 (<http://ecsocman.edu.ru>).

4. Наконец, главное: человек склонен соглашаться на первый приемлемый вариант (принцип “satisficing” по Г. Саймону). Помимо нехватки времени, надежной информации и ограниченных способностей к ее анализу, человек подпадает под сильные влияния — близких друзей-советчиков, известных (порою навязчивых) брендов. В результате осуществленный выбор часто оказывается далеким от оптимального варианта.

Дальше происходят два важных процесса. С одной стороны, человек стабилизирует ситуацию в субъективной плоскости, рационализируя совершенный выбор и находя оправдания его результатов в своих собственных глазах и глазах окружающих. А с другой стороны, он не прекращает поиск. Человек редко полностью успокаивается на достигнутом, используя полученную информацию и накопленный опыт для возобновления выбора в новой контекстуальной ситуации. Его следующий выбор тоже, скорее всего, будет далек от оптимального, а его параметры будут в сильной степени предопределены структурной и институциональной инерцией. Но сама открытость, готовность к новому выбору в условиях не только ограниченной, но и *контекстуальной рациональности* (context-bound rationality)³⁵ — принципиальная характеристика экономико-социологического человека.

Таким образом, для экономической социологии важно не только признание наличия разных мотивов и множества типов рациональности, но и способности человека переключаться с одного режима действия на другой. Экономико-социологический человек умеет рассчитывать свою выгоду, но отказаться от этой выгоды и поступить “как принято” он тоже умеет. Он способен после непродолжительного перелета в другую страну, опираясь на опытное практическое знание, следовать иным правилам, отличающимся от принятых в своей собственной стране. При этом, меняя режимы действия, человек не обладает полной свободой. Его действия институционально оформлены и укоренены в сложившихся отношениях (подробнее об этом см. в гл. 5).

Заключение. Большинство экономистов тяготеют к так называемому *непосредственному пониманию* поведения. Им нет никакой нужды вдаваться в истинные мотивы поведения хозяйствующего человека. Они прослеживают цепочки внешних связей: осязаемый стимул — наблюдаемое действие — полученный результат — наличие и характер повторного действия. Проблема мотивации как таковая здесь, по существу, снимается априорным предположением о характере мотива (каковым является рациональное следование эгоистическому интересу). Конечно, нельзя всю экономическую теорию сводить к одному шаблону. В рамках ее от-

³⁵ Nee V. Sources of the New Institutionalism // The New Institutionalism in Sociology / M. Brinton, V. Nee (eds.). N.Y.: Russell Sage Foundation, 1998. P. 10—11.

дельных подходов может наблюдаться серьезный интерес к содержанию хозяйственной мотивации. Но в целом более или менее традиционного экономиста не интересуют мотивы, его интересует наблюдаемое поведение. А строго говоря, и само поведение как процесс большинство экономистов не должно интересовать, ибо его главные параметры для них задаются результатами действий. В итоге поведение фиксируется через свои результаты в вещных формах (объемы продукции, доходы, цены). Сам же человек предстает в виде суммы устойчивых предпочтений с изрядной долей автоматизма, программируемости, что, несомненно, облегчает анализ.

Социолог же выбирает более трудный путь. Ему нужно *“объясняющее понимание”*, раскрывающее мотивы происходящих действий. Поясним это положение на конкретном примере. Предположим, есть четыре предпринимателя, решивших увеличить производство своего продукта. Один провел детальный расчет, показавший выгодность дополнительных вложений. Второй ничего не считал, а просто поддался мимолетному увлечению новым проектом. Третий был убежден, что должен выполнить какие-то моральные обязательства. А четвертый вот уже двадцать лет производит именно этот продукт, потихоньку расширяя масштабы предприятия, что и определило его решение. С точки зрения внешнего, непосредственного понимания действия всех этих четырех предпринимателей одинаковы: они вкладывают определенную сумму денег и увеличивают на несколько процентов объем производства. А с позиций объясняющего понимания перед нами четыре совершенно разных случая, каждый из которых заслуживает особого внимания. Именно при таком подходе хозяйственная мотивация превращается в социологическую проблему, и на карте хозяйственных взаимодействий проступают контуры “экономико-социологического человека”.

ЧЕЛОВЕК В КУЛЬТУРНЫХ И ВЛАСТНЫХ ОТНОШЕНИЯХ

Нами уже формулировался вывод о том, что действия хозяйственных агентов не ограничены сугубо экономическими рамками. В данной главе мы продолжим тему социальной укорененности этих действий. Мы начнем с понятий хозяйственной культуры и хозяйственной власти, а затем продемонстрируем социальную укорененность экономического действия в культурных и властных отношениях на примере таких категорий, как “труд”, “обмен” и “капитал”. На понятии капитала и его основных формах мы остановимся более подробно.

Хозяйственная культура. Внутренне мотивированный хозяйственный агент, способный мобилизовать и конвертировать различные ресурсы, вступает в хозяйственные отношения с другими агентами. Начнем с того, что каждый человек является продуктом, носителем и творцом неких культурных образцов, включен в определенную культурную среду. Поэтому дальше речь пойдет о “*хозяйственной культуре*”, которую мы будем понимать как совокупность хозяйственных практик и их значений, сложившихся в определенном сообществе. Она связана с утверждением определенных принципов действия и наделением их специфическим смыслом.

Хозяйственная культура предполагает накопление профессиональных знаний и навыков, формирование хозяйственных норм, ценностей и символов, необходимых для самоидентификации, производства смыслов и выполнения хозяйственных ролей¹. *Знания* дают относительно целостные представления о хозяйственном процессе. Профессиональные *навыки* позволяют воспроизводить хозяйственные действия и становиться непосредственным участником этого процесса. Выполнение хозяйственной *роли* предполагает, что совершаемые действия соответствуют набору требований, предъявляемых к определенной группе, а также способам реализации этих требований. В свою очередь, исполнение любой роли в соответствии с ожиданиями других становится возможным благодаря тому, что существуют социальные *нормы* — формы

¹ Другие толкования хозяйственной (экономической) культуры в отечественной литературе см., например: Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни. Новосибирск: Наука, 1991. С. 110—111; Кузьминов Я. Советская экономическая культура: наследие и пути модернизации // Вопросы экономики. 1992. № 3. С. 45.

идеального поведения, общезначимые правила, ограничивающие действия каждого индивида (например, существует нормативно определенный принцип действия “Возвращать деньги, взятые в долг”). За нормами скрываются явления более высокого порядка — общественные *ценности*: высшие принципы, общие стандарты поведения, уже не связанные с конкретными профессиональными ролями. Скажем, заповедь “не убий” обращена не только к должнику в его отношениях с кредитором, но вообще к каждому человеку, безотносительно к его многочисленным профессиональным и внепрофессиональным ролям. Наконец, *символы* представляют собой многозначные образы, с помощью которых человек определяет смысл происходящих хозяйственных процессов и свое место в этих процессах². В этом отношении, как мы увидим далее, понятие хозяйственной культуры в первую очередь связано с человеческим, культурным и символическим видами капиталов.

Таким образом, культура является интегративным понятием, включающим как минимум три аспекта:

- *когнитивный* — приобретаемые знания и навыки;
- *ценностный* — осваиваемые нормы и ценности;
- *символический* — вырабатываемые способы идентификации и интерпретации происходящего.

Культура реализует функции двух основных типов. Во-первых, это *регулятивные функции*, осуществляемые с помощью готовых концептуальных схем и накопленных информационных баз, общепринятых конвенций и норм, наборов устойчивых ритуалов и символов, с которыми должно соотноситься всякое, в том числе экономическое, действие. Во-вторых, это *конституирующие функции*, реализуемые через познавательные практики и способы трансляции информации, разыгрывание ролей и переопределение ситуаций в процессе экономического действия³. Рождаемые в рамках определенной культуры правила указывают, как должно вести себя на рынке и как поступать нельзя. Например, конститутивное правило предписывает установление цены на уровне, не превышающем ее уровень у прямых конкурентов, а регулятивное правило указывает на невозможность резкого снижения цены, способного “обвалить” рынок.

Освоение всего “багажа” практик и их значений называют процессом *социализации*. Приобщение к элементам трудового воспитания,

² “Средства, которые приходят людям в голову, когда они приступают к решению той или иной проблемы, формируются культурой” (Доббин Ф. Формирование промышленной политики (фрагменты книги) // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 629.

³ Димаджо П. Культура и хозяйство // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 472—473.

к отношениям возмездного обмена или простым ценовым пропорциям начинается с самого детства. Семья, школа, затем регулярная работа (плюс для кого-то — армия, а для кого-то — тюрьма) вносят свой вклад в процесс освоения хозяйственных норм. К этому следует добавить непрерывное обучающее воздействие средств массовой информации, небезуспешно влияющих на формирование у населения образцов трудового и потребительского поведения. Общество вырабатывает также систему *санкций* — вознаграждений и наказаний, подкрепляющих выполнение норм. Применяемые в хозяйственной сфере санкции могут реализовываться как в экономических формах (оплата труда, прибыль, штрафы, налоговые льготы), так и в неэкономических формах (утверждение власти, повышение престижа, членство в закрытой организации). Благодаря успешной социализации и эффективному применению санкций становится возможной более или менее слаженная деятельность хозяйственного организма.

Хозяйственная власть. Наличие сходных практик и их значений, разделяемых всеми или значительной частью сообщества, не уничтожает почвы для возникновения конфликтов. Что ее питает? В любом обществе воспроизводятся неравные стартовые условия для хозяйственной деятельности, сохраняется неравномерное распределение форм капитала. Следовательно, существуют и разные, часто противоположные, групповые интересы. В борьбе за ресурсы одни группы интересов пытаются подчинить себе другие и добиться господства над ними. В этом случае мы говорим об отношениях *хозяйственной власти*, или о возможности субъекта (индивида или группы) реализовать свои хозяйственные интересы независимо от интересов других субъектов (не суть важно, совпадают интересы “властвующих” и “подчиненных” или не совпадают)⁴.

Властные отношения указывают на неравное положение хозяйственных агентов, фиксируют распределение сравнительных преимуществ и льгот (в том числе монопольных позиций). Это отношения борьбы — за обладание разными видами капитала, перераспределение и переопределение форм капитала, наконец, борьба за статусные позиции, которая выходит за чисто ресурсные рамки, ибо наличие властных позиций обладает относительной самооценностью.

В отличие от рыночного обмена, реализация власти предполагает принципиальную асимметрию отношений. При этом власть включает следующие элементы:

- право на истолкование событий и выдвижение целей развития;
- особые позиции в распределении ресурсов, готовой продукции, доходов;

⁴ Weber M. The Theory of Social and Economic Organization. N.Y.; Glencoe: Free Press, 1947.

- контроль за доступом к информации как особому ресурсу;
- возможность диктовать правила деятельности, запрещать те или иные ее виды;
- способность оказывать личное влияние на людей.

Власть реализуется путем прямого насилия, экономического принуждения или легитимного господства посредством утверждения *авторитета*. Последний в свою очередь может опираться на силу закона или обычая, апеллировать к личным харизматическим качествам человека или к идеальным высшим ценностям. Как и в любой другой сфере, в хозяйственной жизни власть ищет способы своей легитимации, удесятеряющей ее начальные силы. Она жаждет морального оправдания, доверия и лояльности, принятия и поддержки.

Власть как социальное отношение трудно поддается формализации и проявляет себя скорее опосредованно, через косвенные признаки. К такого рода признакам относятся формальные и неформальные статусы (ранги) и сопряженные с ними привилегии. *Статусы* определяются местом субъектов в иерархических структурах, а *привилегии* представляют их исключительные права на доступ к ограниченным ресурсам и вознаграждениям. В целом властные отношения, хотя и связаны наиболее непосредственным образом с административной и политической сферами деятельности, пронизывают всю хозяйственную систему⁵.

Три элемента хозяйственных отношений. Итак, хозяйственные отношения имеют сложный характер и включают как минимум три составляющих элемента:

- собственно экономические отношения;
- культурные отношения;
- властные отношения.

Существование столь разных элементов хозяйственных отношений позволяет более обстоятельно подойти к принципиальной проблеме *экономической эффективности*, понимаемой как соотношение извлекаемых выгод и понесенных издержек. Экономические отношения нацелены на повышение эффективности, они демонстрируют, *как* достигается наивысшая эффективность на основе использования ограниченных ресурсов. Хотя даже в экономическом понимании эффективность многозначна, она не сводится к максимизации прибыли фирмы или полез-

⁵ «Включение критерия властного контроля и распоряжения (*Verfügungsgewalt*) в социологическую концепцию экономического действия имеет существенный характер» (*Weber M. Economy and Society. Vol. 1. Berkeley: University of California Press, 1978. P. 67*). См. также: *Вебер М. Социологические категории хозяйствования // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 59—81 или Экономическая социология. 2005. Т. 6. № 1. С. 46—48 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).*

ности для потребности. Речь может идти о расширении доли рынка, сохранении стабильных рыночных позиций, создании слаженной управленческой команды и устойчивого трудового коллектива, продвижении бренда, экономии ресурсов и собственных усилий, и т.п. Но имеется в виду, что в конечном счете все эти меры должны приводить к осязаемой выгоде, измеряемой денежным эквивалентом.

В то же время культурные отношения ограничивают набор приемлемых альтернатив, формируя разделяемые людьми оценочные суждения и принципы действия (например, “земля не может быть объектом частной собственности”, или “одежда для мальчика не может быть розовой”). Помимо этого они определяют, *что* является более эффективным. Культурные отношения специфицируют эффективность в соответствии с практическим опытом и распространенными нормами. Эффективным оказывается то, что распознается как эффективное. В результате часть вполне эффективных с экономической точки зрения вариантов “не узнаются” и исключаются из поля актуального выбора.

В свою очередь, властные отношения также ограничивают набор реальных альтернатив, исключая те, которые прямо противоречат интересам господствующих групп. Они сосредоточены на фиксации того, *кто* оказывается более эффективен и *для кого* тот или иной вариант действия может быть эффективен (например, введение регрессивной шкалы налогообложения, несомненно, эффективно, но не абстрактно для всех, а для определенных социальных групп).

Культурные и властные отношения способны не только разрешать, но и порождать противоречия. Так, нередко культурная традиция может одержать верх вопреки интересам господствующих групп, которые вынуждены в этом случае перестраивать свои стратегии. Но порою власть предержащие успешно реализуют свои интересы, преодолевая пассивное сопротивление нормативных устоев. Культурные и властные отношения также не разрешают сколь-нибудь автоматическим образом фундаментальных проблем корыстного интереса. Мобилизация административного капитала посредством стройных властных иерархий не устраняет оппортунистического поведения. А взошедшее на дрожжах социального капитала доверие способно порождать эгоизм и откровенное мошенничество⁶. В этих отношениях нет гарантированного исхода или фиксированного порядка, каковые наблюдаются в идеальных моделях организаций или предписаниях обобщенной морали. Результат зависит от структуры отношений и конкретных действий хозяйственных агентов.

⁶ Грановеттер М. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 131—158. См. также: Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 3. С. 44—58 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Социальные основания экономических категорий. Вооружившись исходными определениями, попробуем далее показать значимость культурных и властных отношений на примере таких экономических понятий, как “труд” и “обмен”.

Понятие *труда* всегда было одним из основополагающих политико-экономических понятий. С технико-экономической точки зрения труд выступает как целесообразная деятельность человека, приспособляющая окружающие предметы к его потребностям. Экономическая сторона труда раскрывается в использовании рабочей силы (в том числе посредством ее купли-продажи) в соединении с другими ресурсами или факторами производства с целью получения вознаграждения.

Помимо этого существует иная, социологическая сторона труда, где он выступает как процесс *социализации*. В процессе труда человек учится получать и передавать информацию, реагировать на давление извне и разрешать конфликтные ситуации, дозировать собственные усилия и изображать усердие, устанавливать связи и нарабатывать авторитет, накапливать капитал в его самых разных формах. Превращаясь в работника, он осваивает отнюдь не одни только профессиональные роли. Он узнает, что значит быть “начальником” или “подчиненным”, “лидером” или “аутсайдером”, “товарищем” или “коллегой”, “передовиком” или “отстающим”. Труд — это школа социализации, в которой проходит весомая часть всей нашей жизни. И наряду с производством продуктов и услуг труд выступает как производство и воспроизводство самого человека.

Воспроизводство человека в труде не всегда происходит благополучно. В одних случаях человек, принудительно или добровольно, включается в трудовой процесс, зажат в тиски социальных условий, которые являются внешними и чуждыми для него, более того, поработывают человека, делают его труд бессмысленным, уродующим морально и физически. Причем человек своими собственными действиями продолжает воспроизводить эти социальные условия. К. Маркс называл такое состояние *отчуждением труда*⁷. В других случаях человек выполняет трудовые функции, вступая в отношения, неурегулированные социальными нормами: правила и предписания в данной области еще не выработаны, или они существуют, но отвергаются определенными группами. Здесь на поверхность нередко прорываются не лучшие человеческие качества — в виде безудержной алчности или безжалостной конкуренции. Подобные выпадения из нормативной среды были названы Э. Дюркгеймом состоянием *аномии*. Оба состояния указывают на принципиальное

⁷ Подробнее см.: Отчуждение труда: история и современность / Кузьминов Я.И., Набуллина Э.С., Радаев В.В., Субботина Т.П. М.: Экономика, 1989.

знание социальных условий трудовой деятельности и на различия ролей, которые они играют в трудовом процессе⁸.

Итак, в трудовом процессе обнаруживается *когнитивный элемент*, связанный с получением новых навыков и познанием предметной стороны мира, а также *эстетический элемент*, выражающийся в придании продукту некой законченной формы. Труд воплощает интернализованные нормы, выработанные в процессе обмена деятельностью. Более того, он сам становится культурной нормой, обязательной для определенных сообществ⁹.

Социализация в труде обусловлена также и включением человека во властные игры, связанные с борьбой за контроль над трудовым процессом. Труд становится организационной рамкой, посредством которой происходит вхождение человека в коллектив, характеризующийся своими группами интересов, явными и неявными стратегическими альянсами. Здесь человек не только приобщается к установленному порядку, но и становится объектом наблюдения, контроля, дисциплинарного воздействия.

Теперь возьмем такую основополагающую категорию, как *обмен*. Зачастую его сводят к *рыночному обмену*, который осуществляется на началах возмездности и эквивалентности в целях максимизации полезности его непосредственных участников. Рыночный обмен предполагает также взаимную калькуляцию хозяйственными агентами его сравнительных выгод и издержек, а также постоянный контроль за соблюдением условий обмена, который чаще всего сводится к разовому акту их обоюдовыгодного взаимодействия.

Однако, по свидетельствам антропологов, рыночный обмен — это не универсальная, а особая форма обмена. Она предполагает непременное существование ценообразующих рынков (*price-making markets*), где цены устанавливаются в процессе торга. В действительности такой торг происходит далеко не всегда. В истории существует масса способов обмена (в том числе денежного), осуществляемых при отсутствии ценообразующих рынков. Обмен в этих случаях производится по политическому договору и фиксированным ставкам, и свобода в установлении цен серьезным образом ограничена.

Кроме того, часто обмен вообще совершается с целями неутилитарного характера. Так, в примитивных обществах он возник как взаим-

⁸ Сопоставление двух классических концепций отчуждения и анонии см.: *Lukes S. Alienation and Anomie // Alienation and the Social System / A.W. Finifter (ed.). N.Y.: John Wiley and Sons, 1971. P. 24—32.*

⁹ “Деятельность — это не только экономический императив, но и долг жизни в коллективе. Ценностью наделяется деятельность как таковая, независимо от ее собственно экономической функции” (*Бурдьё П. Практический смысл. СПб.: Алетейя, 2001. С. 228*).

ное приношение даров и взаимное угощение, которые являются не экономическими, а преимущественно социальными актами¹⁰. Их цель — не достижение экономической выгоды, которая иногда полностью отсутствует, а утверждение соседских и дружеских связей, совершение религиозных ритуалов. Взаимный обмен может совершаться также не в целях удовлетворения материальных потребностей, а для поддержания социальных структур, символизации сотрудничества, предотвращения конфликтов. Оказание помощи может рассматриваться как способ самоутверждения и поддержания статуса, а также как способ подчинения, установления ресурсной зависимости. С чисто экономических позиций такого рода акты часто не только не приносят выигрыша, но, напротив, означают растрату изрядной части общего богатства (то же, к слову, относится к сохранившейся поныне традиции обмена подарками на Рождество и прочие праздники). Конечно, обмен выполняет и экономические функции — взаимного хозяйственного страхования и поддержки, быстрой мобилизации ресурсов в экстремальных ситуациях. Но движущая сила такого обмена выходит далеко за пределы корыстного интереса¹¹.

Подобные виды обмена и характеризуются понятием *реципрокности* (взаимности)¹². Обмен дарами обходится без торга, без выяснения полезности дара для его получателя, без гарантий эквивалентного возмещения затрат в будущем. В принципе предполагается, что сегодняшний получатель когда-то должен ответить тем же, но ожидание ответного дара не артикулируется открыто, ответный дар только предполагается. Но зачастую нет даже и такого предположения. Если получатель дара не сможет “отдариться” в будущем, то инициатор дарения укрепляет свое социальное положение в сообществе. В данной ситуации не накопление имущества, а его публичная раздача в большей степени повышает авторитет дарителя¹³, а реципрокность, по сути, превращается в перераспределение накопленного богатства.

¹⁰ *Malinowski B.* The Principle of Give and Take // *Sociological Theory: A Book of Readings* / L. Coser, B. Rosenberg (eds.). N.Y.: Macmillan, 1966. P. 71—74; *Levi-Strauss C.* The Principle of Reciprocity // *Sociological Theory: A Book of Readings*. P. 74—84.

¹¹ “Экономический обмен укореняется в многогранных отношениях, складывающихся из экономических вложений, дружеских связей и альтруистических привязанностей” (*Uzzi B.* The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect // *American Sociological Review*. August 1996. Vol. 61. No. 4. P. 681).

¹² *Поланьи К.* Экономика как институционально оформленный процесс // *Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики*. С. 82—104. См. также: *Экономическая социология*. 2002. Т. 3. № 2. С. 62—73 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

¹³ Интересно, что характер обмена может различаться в зависимости от контрагентов. Обмен со “своими” и с “чужаками” происходит по-разному (*Бурдьё П.* Практический смысл. С. 224—225).

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

Что характерно для реципрокных отношений? Перечислим их основные особенности.

1. Реципрокность предполагает возмездность, но не подразумевает эквивалентности. Соблюдается принцип адекватности ответного дара, а не строгой калькуляции взаимных выгод¹⁴.

2. Ответный дар, несомненно, предполагается, но сроки возврата “долга” и форма ответного дара четко не зафиксированы, а часто даже и не обговорены. Текущий контроль за соблюдением обязательств отсутствует, открыто напоминать о них не принято.

3. Проявляется терпимость к материальному дисбалансу, который компенсируется через повышение авторитета дарителя. Неспособность “отдариться” ведет к подчинению дарителю.

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

Последний пункт и вовсе выглядит странным с точки зрения рыночного обмена. Дело в том, что вместо двойственных отношений обменный импульс здесь передается по контуру социальных связей. Предполагается существование относительно замкнутого локального сообщества, в котором складываются отношения доверия.

По мнению М. Салинза, реципрокность может быть представлена в виде континуума обменных процедур — от *генерализованной реципрокности*, связанной с альтруистическим “чистым даром”, к *сбалансированной реципрокности*, предполагающей воздаяние в относительно близкой перспективе, и, наконец, *негативной реципрокности*, где участник обмена заботится только о собственном интересе и пытается “сорвать куш”¹⁵.

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

¹⁴ “Взаимность требует адекватности откликов, а не математического равенства. Соответственно транзакции и решения не могут быть сгруппированы сколько-нибудь экономически точно, т.е. в соответствии с тем, как они влияют на удовлетворение материальных потребностей” (Полань К. Аристотель открывает экономику // Истоки: Экономика в контексте истории и культуры. М.: ГУ ВШЭ, 2004. С. 22).

¹⁵ Салинз М. Экономика каменного века. М.: ОГИ, 2000. С. 174—178.

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

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

Подобным образом категории рынка, фирмы, домашнего хозяйства, потребления и денег рассматриваются нами в соответствующих главах данной книги. Во всех этих случаях традиционные экономические категории наполняются иным смысловым содержанием, позволяющим лучше понять хозяйственные процессы. Они не просто взаимосвязаны с социальными отношениями, но сами предстают как социальные отношения. Продemonстрируем это на примере понятия “капитал”.

Понятие капитала и его свойства¹⁶. Человек вступает в хозяйственные взаимодействия не с голыми руками. Помимо целей и мотивов, которые побуждают его к этому взаимодействию, он располагает совокупностью ресурсов, которые могут быть в нем задействованы. В результате заимствования политико-экономической терминологии эти ресурсы получили условное название *капитала*.

Сначала попробуем раскрыть исходное понятие капитала. Его первое свойство состоит в том, что он выступает как *ограниченный ресурс*, который может быть присвоен и вовлечен в хозяйственный процесс. Другим свойством капитала выступает его способность к *накоплению* — это ресурс не только сохраняемый, но и пополняемый.

¹⁶ Более полный текст о понятиях и формах капитала см.: *Радаев В.В.* Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // *Общественные науки и современность*. 2003. № 2. С. 5—17 (см. также: *Экономическая социология*. 2002. Т. 3. № 4. С. 20—32 (<http://www.ecsoc.msses.ru>)).

Помимо способностей к хозяйственному использованию и накоплению, капитал обладает и третьим свойством. Это хозяйственный ресурс, обладающий определенной *ликвидностью*, т.е. способностью прямо или косвенно, независимо от своих предметных форм, превращаться в денежную форму. Эта ликвидность обеспечивается благодаря наличию *стоимости*, под которой понимается количественно определенная способность к обмену на другие ресурсы¹⁷.

Далее, капитал не остается в пассивном состоянии, его накопление не означает простого складирования ресурсов и образования сокровищ, он включен в процесс кругооборота стоимости, в котором денежная форма задает одновременно отправную и конечную точки движения. Капитал, тем самым, предстает как динамический ресурс, и его четвертое свойство раскрывается в способности к *конвертации* — постоянной смене собственных форм. Более того, он воспроизводится именно благодаря смене своих форм, их взаимному превращению. По определению К. Маркса, капитал — это *самовоспроизводящаяся стоимость*, которая включена в непрерывный процесс кругооборота: денежный капитал превращается в производственный, последний превращается в товарный, который вновь готов принять денежную форму¹⁸. И наконец, пятое свойство заключается в том, что капитал в процессе своего кругооборота не только воспроизводит свою стоимость, но и приносит некую дельту — добавочную (прибавочную) стоимость, или прибыль. Иными словами, он выступает как *самовозрастающая стоимость*. Речь идет уже не просто о накоплении ресурса в его натуральном виде, но о стоимостном приращении, возникающем в результате конвертации форм капитала.

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

- ограниченный хозяйственный ресурс;
- накапливаемый хозяйственный ресурс;
- ресурс, обладающий определенной ликвидностью, способностью превращаться в денежную форму;

¹⁷ В данном случае мы определяем стоимость как меновую стоимость, а не как стоимость в традиции трудовой теории.

¹⁸ «Обращение денег в качестве капитала есть самоцель, так как возрастание стоимости осуществляется лишь в пределах этого постоянно возобновляющегося движения. Поэтому движение капитала не знает границ... Стоимость становится, таким образом, самодвижущейся стоимостью, самодвижущимися деньгами, и как таковая она — капитал» (Маркс К. Капитал. Т. 1. М.: ОАО «Центр социальной экспертизы», 2001. С. 144, 147).

- стоимость, воспроизводящаяся в процессе непрерывного кругооборота форм;
- стоимость, приносящая новую, добавочную стоимость.

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

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

Для экономико-социологического анализа форм капитала мы используем наиболее известный в данном отношении подход П. Бурдьё, который принципиально выступает против их сведения к экономическому капиталу, как это зачастую происходит в экономической теории, и рассматривает их как способы структурирования самых разных полей социального пространства¹⁹. Напомним, что в соответствии с концепцией П. Бурдьё существует три состояния капитала, а именно:

- инкорпорированное;
- объективированное;
- институционализированное²⁰.

Под *инкорпорированным состоянием* (embodied state) понимается совокупность относительно устойчиво воспроизводимых диспозиций и демонстрируемых способностей, которыми наделен обладатель той или иной формы капитала. *Объективированное состояние* (objectified state) означает принятие капиталом овеществленных форм, которые доступны непосредственному наблюдению и передаче в их физической, предметной форме. Наконец, *институционализированное состояние* (institutionalized

¹⁹ Бурдьё П. Формы капитала // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 519—536 (см. также: Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 5. С. 60—74 (<http://www.ecsoc.msses.ru>)); Бурдьё П. Практический смысл. Гл. 7; Бурдьё П. Социальное пространство и генезис “классов” // Бурдьё П. Социология политики. М.: Socio-Logos, 1993. С. 55—97.

²⁰ П. Бурдьё рассматривает данные три состояния на примере культурного капитала. Мы попытаемся распространить эти характеристики на все анализируемые формы капитала.

state) предполагает объективированные формы признания данного вида капитала в качестве ресурса. Институциональные состояния, в свою очередь, могут быть формализованы в виде прав собственности, рангов, сертификатов, но могут выступать и в неформализованном виде, что позволяет тем не менее узнавать и признавать данный вид капитала.

Формы капитала. Теперь перейдем к анализу *основных форм капитала*, которые релевантны для анализа хозяйственной жизни с точки зрения экономической социологии²¹. К ним мы относим следующие формы:

- экономический;
- физиологический;
- культурный;
- человеческий;
- социальный;
- административный;
- политический;
- символический.

Дадим краткие операциональные определения перечисленным разновидностям капитала во всех трех их состояниях, а также обратим внимание на различия в способах передачи разных форм капитала между хозяйственными агентами. Помимо этого, мы приведем примеры способов измерения этих форм²². Их сравнительные характеристики приведены в табл. 5.1.

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

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

Некоторые сложности вызывает определение *производственного капитала*, включающего средства труда (машины и оборудование, здания и сооружения) и предметы труда (сырье и материалы). В политической экономии экономический капитал обычно рассматривается как

²¹ Необходимо оговориться, что мы используем общий подход и принципы классификации П. Бурдьё. Однако приведенная типология и трактовка отдельных форм капитала существенно отличаются от позиции данного автора.

²² Каждому виду капитала соответствует также, помимо трех состояний и специфического способа передачи, своя стратификационная система. Эта тема раскрывается нами далее в гл. 20, посвященной общим подходам к социальному расслоению.

Таблица 5.1. Формы капиталов и их характеристики

	Формы капиталов							
	Экономический	Культурный	Человеческий	Социальный	Административный	Политический	Символический	Физиологический
<i>Инкорпорированное состояние (диспозиции, способности)</i>	Производство прибыли. Максимальная ликвидность	Практическое знание. Узнаваемые знаки, символы	Профессиональные знания, умения, навыки	Соблюдение обязательств без санкций, доверие	Регулирование доступа к ресурсам и деятельности	Мобилизация коллективного действия, репрезентация интересов	Производство мнений, легитимная компетенция	Способность к труду
<i>Объективированное состояние</i>	Средства производства, товары, деньги	Навыки социализации	Обучающие тексты и практики	Сетевые связи	Корпоративные организации	Партии, общественные движения	Программные, идеологические тексты	Физические и психические качества
<i>Институциональное состояние</i>	Права собственности	Статусные группы	Дипломы, разряды, патенты, лицензия	Социальные круги, спонсоры, контакты	Должностные структуры	Структуры лидерства	Авторитеты с правами номинации	Медицинские заключения
<i>в том числе примеры формальных статусов</i>	Собственник или акционер	Выходец из благородной семьи, земляк	Выпускник вуза, адвокат, врач	Член клуба, ассоциации	Начальник, подчиненный	Политический лидер, делегат, депутат	Эксперт, учитель	"Практически здоров", "нетрудоспособен"
<i>Способы передачи</i>	Обмен, наследование	Воспитание	Образование	Знакомство	Назначение	Выдвижение	Объяснение	Генетика
<i>Способы измерения</i>	Денежная оценка, физические единицы	Уровень престижа, среда социализации	Время, затраченное на образование	Включенность в сети, их характеристики	Должностной уровень, масштаб корпорации	Включенность в коллективные движения, активность	Репутация, оценка публичного влияния	Уровень здоровья и трудоспособности

атрибут рыночного хозяйства. Сфера домашнего хозяйства из него, таким образом, исключается. Тем не менее допустимо более расширительное понимание, при котором экономический капитал может включать любые активы, используемые в хозяйственной деятельности и обладающие определенной ликвидностью. В этом случае он охватывает также ликвидную часть собственности домашних хозяйств — предметов длительного пользования, недвижимости, которые используются в домашнем труде (о понятии домашнего труда см. в гл. 17).

Способность к *использованию в производстве* как средство увеличения производительности труда образует главную диспозицию, инкорпорированную в средствах производства. Другая отличительная особенность диспозиций, инкорпорированных в экономическом капитале, связана с его *максимальной ликвидностью*, способностью непосредственно конвертироваться в деньги (напомним, что часть экономического капитала уже изначально существует в денежной форме).

Институциональное состояние экономического капитала наилучшим образом фиксируется в *правах собственности* (property rights) — легитимных притязаниях на использование хозяйственных ресурсов и извлекаемых доходов²³, которые в основе своей формализованы и позволяют выделять формальные статусы собственника или несобственника, миноритарного или мажоритарного акционера. Высокая степень овеществления и формализации делает экономический капитал ресурсом, наиболее простым для передачи, — он легко отчуждается от своего обладателя. Чаще всего данный вид капитала передается посредством *рыночного обмена*, но он может также переходить и по наследству или через дарение. Основным измерителем масштабов экономического капитала является *денежная оценка* накопленных активов и приносимой прибыли. При отсутствии или неадекватности таковой он может измеряться в натуральных единицах — количеством используемых средств производства.

Мы считаем целесообразным отделить от экономического капитала особую часть производительных сил — рабочую силу, благодаря которой и становится возможным всякое производство. Она обладает рядом важнейших особенностей, которые не могут, на наш взгляд, быть раскрыты в рамках сугубо экономического капитала. Ее характеристику мы начнем с анализа *физиологического капитала*. Он связан с состоянием здоровья, уровнем работоспособности хозяйственных агентов, а также их внешними физическими данными, которые могут использоваться

²³ Подробнее см.: *Радаев В.В.* Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ ВШЭ, 2003. Гл. 4; *Радаев В.В.* Новый институциональный подход: построение исследовательской схемы // Журнал социологии и социальной антропологии. 2001. № 3. С. 114—116.

для мобилизации других видов ресурсов²⁴. Различия физиологического капитала определяются *способностью к труду*, инкорпорированной в теле потенциального или реального работника. Его объективированная форма представлена физическими и психическими качествами, позволяющими рабочей силе реализовать свое предназначение в трудовом процессе. Результат достигается путем соединения физических способностей человека с другими видами капитала, о которых пойдет речь далее, а также со средствами производства как важнейшей частью экономического капитала.

Институциональное оформление физиологического капитала осуществляется путем выдачи *медицинских заключений*, подтверждающих формальный статус рабочей силы в виде вердиктов “практически здоров” или “нетрудоспособен”. Физиологический капитал — атрибут индивида, причем его значительная часть является продуктом генетических кодов, т.е. наследуется биологическим путем. Иными способами он не передается. Но этот вид капитала также воспроизводится и накапливается в процессе *физического воспитания* и ухода за собственным телом. Измеряется же уровень физиологического капитала через стандартные оценки уровня здоровья и трудоспособности.

Рабочая сила как способность к труду ни в коей мере не сводится к физическим и психическим качествам человека. В теле работника и его связях с прочими хозяйственными агентами инкорпорированы другие формы капитала, о которых и пойдет далее речь. Особую роль играет здесь *культурный капитал*. В инкорпорированном состоянии этот капитал воплощается в *практическом знании*, позволяющем человеку распознавать стратегии и принципы действия других хозяйственных агентов. Его накопление связано с *навыками социализации* в определенной социальной среде — усвоением и частичной интернализацией институциональных ограничений, позволяющих действовать по правилам, принятым в рамках того или иного хозяйственного порядка²⁵. Причем использование данного капитала позволяет следовать не только формально прописанным нормам, но также имплицитным (неявным) конвенциональным соглашениям.

В своем объективированном состоянии культурный капитал выступает в виде “культурных благ” (cultural goods), которые являются не просто физическими объектами, но заключают в своей вещной форме специфические *знаки и символы*, позволяющие распознавать смысл от-

²⁴ Заметим, что в англоязычной терминологии используется близкое по звучанию понятие физического капитала (“physical capital”). Оно имеет совершенно иное значение — это вещная часть производственного капитала (машины, оборудование, здания, сооружения).

²⁵ Бурдьё П. Формы капитала // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 521—528. См. также: Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 5. С. 60—74 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

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

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

Далее следует форма *человеческого капитала*. Это понятие пришло в экономическую социологию прямиком из неоклассической экономической теории²⁶. В своем инкорпорированном состоянии человеческий капитал представляет собой совокупность накопленных профессиональных *знаний, умений и навыков*, получаемых в процессе образования и повышения квалификации, которые впоследствии могут приносить доход — в виде заработной платы, процента или прибыли²⁷. В отличие от

²⁶ Беккер Г. Человеческий капитал и распределение времени // Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М.: ГУ ВШЭ, 2003. С. 49—154; Becker G. The Human Capital. Chicago: University of Chicago Press, 1964; Schultz T. W. Capital Formation by Education // Journal of Political Economy. December 1960. Vol. 68. P. 571—583.

²⁷ Заметим, что в концепции П. Бурдые форма человеческого капитала не выделяется из формы культурного капитала. В то же время как самостоятельная форма она рассматривается в социологии рационального выбора (Дж. Коулман) и социологии рынка труда (М. Грановеттер). Несмотря на очевидную связь между двумя этими формами, мы считаем целесообразным их отделение друг от друга.

культурного капитала, значительная часть которого воплощена в не-рефлексируемом практическом знании и телесных навыках, схватываемых общим понятием *габитуса*, в случае с человеческим капиталом мы имеем дело с рефлексивным знанием, имеющим логическую структуру.

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

Подобно культурному капиталу, человеческий капитал не продается, не обменивается и не передается от одного человека к другому. Накопление человеческого капитала требует больших затрат времени и сил в относительно длительном процессе *образования*. Хотя процесс передачи знаний от человека к человеку более упорядочен и стандартизован, нежели процесс культурного воспитания, непосредственно измерять объемы профессиональных знаний и навыков, как правило, сложно в силу их качественной разнородности. Поэтому наилучшим стандартным измерителем объема накопленного человеческого капитала является косвенный — *время*, затраченное на образование и повышение квалификации. Другими косвенными количественными измерителями могут выступить, например, *рейтинги* образовательных учреждений и рейтинги самих учащихся.

Одной из форм, которая наиболее активно обсуждается в социальных науках с 1990-х гг., является *социальный капитал*²⁸. Он связан с установлением и поддержанием связей с другими хозяйственными агентами. Социальный капитал — это совокупность отношений, которые связаны с ожиданиями того, что другие агенты будут выполнять свои обязательства без применения санкций²⁹. Эта одновременная концентрация ожиданий и обязательств выражается обобщающим понятием *доверия* (trust). Чем больше обязательств накоплено в данном сообще-

²⁸ Social Capital: Critical Perspectives / S. Baron, J. Field, T. Schuller (eds.). Oxford: Oxford University Press, 2000; Social Capital: A Multifaceted Perspective / P. Dasgupta, I. Serageldin (eds.). Washington: The World Bank, 2000; *Lin N.* Social Capital: A Theory of Social Structure an Action. N.Y.: Cambridge University Press, 2000.

²⁹ *Коулман Дж.* Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. 2001. № 3. С. 122—139; *Coleman J.* Social Capital in the Creation of Human Capital // American Journal of Sociology. 1988. Vol. 94. Supplement. P. 95—120.

стве, тем выше “вера в реципрокность” (взаимность) и, следовательно, уровень социального капитала³⁰.

В отличие от культурного и человеческого капитала, социальный капитал не является атрибутом отдельного человека. Его объективированную структурную основу формируют *сети социальных связей*, которые используются для транслирования информации, экономии ресурсов, взаимного обучения правилам поведения, формирования репутаций. На основе социальных сетей, которые часто имеют тенденцию к относительной замкнутости, складывается институциональная основа социального капитала — принадлежность к определенному *социальному кругу*, или *членство в группе*. При этом последнее может подкрепляться и формальными статусами — например, члена ассоциации или клуба³¹.

В своей вещной форме социальный капитал может воплощаться в таких “простых” вещах, как *списки* адресов и телефонов “нужных людей”. Но степень формализации социального капитала относительно низкая. Передача адресной или телефонной книжки способна помочь новичку или аутсайдеру понять состав и конфигурацию какой-то социальной сети, но мало содействует вхождению в эту сеть. Передача социального капитала также невозможна непосредственно через транслирование знания, рассказы о сетях. Здесь необходимы *знакомства и рекомендации* инсайдеров, принадлежащих к данному кругу. В этом смысле социальный капитал не отчуждаем от людей, которые им обладают. Причем речь идет не об отдельном носителе знакомств, а о некоем сообществе, переплетенном устойчивыми связями. И измеряться социальный капитал может только через *степень включенности* в те или иные сети, а также через характеристики самих этих сетей — их размер и плотность, силу и интенсивность сетевых связей (подробнее см. в гл. 6).

В отличие от горизонтального построения социальных сетей, *административный капитал* мобилизует скорее вертикальные связи. В инкорпорированном состоянии он связан со способностью одних хозяйственных агентов регулировать *доступ к ресурсам* и видам деятельности других агентов, используя особые позиции власти и авторитета. В объективированном состоянии данный вид капитала воплощается в *организа-*

³⁰ Р. Патнем, один из ключевых авторов, задавших тон дискуссии о социальном капитале, определяет социальный капитал как “...характеристики социальной жизни — сети, нормы и доверие, — которые побуждают участников к более эффективному совместному действию по достижению общих целей” (*Putnam R. Who Killed Civic America? // Prospect. March 1996. P. 66*).

³¹ “Социальный капитал представляет собой совокупность реальных или потенциальных ресурсов, связанных с обладанием устойчивой сетью [durable networks] более или менее институционализированных отношений взаимного знакомства и признания — иными словами с членством в группе (*Бурдые П. Формы капитала // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 528*).

ционных *иерархических структурах*. Речь идет о хозяйственных организациях корпоративного типа, в которых четко закрепляются формальные позиции начальников и подчиненных, имеющих или не имеющих право на принятие определенных решений (подробнее см. в гл. 11). А в институциональном состоянии он проявляется в *структуре должностных позиций*, каждой из которых вменен определенный круг прав и обязанностей³².

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

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

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

³² В советский период ярким образцом формальной институциональной фиксации структуры административного капитала служили, например, партийно-номенклатурные списки.

Трудно переосмыслить значение *символического капитала*, который обозначает способность человека к производству мнений. В инкорпорированном состоянии он означает наличие *легитимной компетенции* (legitimate competence)³³ — признаваемого права интерпретировать смысл происходящего; говорить, “что есть на самом деле” (например, какова “истинная ценность” того или иного капитала). Это также способность навязывать определенное понимание другим агентам. Важнейшую роль в его функционировании играет манипулирование разными способами оценок имеющихся и потенциальных ресурсов (символическое насилие). В этом отношении все прочие виды капитала зависят от символического капитала³⁴.

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

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

Конвертация капиталов. Каждый капитал стремится к доминированию, однако среди всех перечисленных форм экономический капитал по праву занимает центральное место (рис. 5.1). Во-первых, логически он наиболее близок своему изначальному политико-экономическому

³³ Бурдьё П. Формы капитала // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 524—525.

³⁴ У П. Бурдьё есть еще одно, принципиально иное понимание символического капитала. Речь идет об экономическом капитале, который недостаточно признан и добивается своего признания ценой преобразования и неузнавания (misrecognition) подлинного принципа его функционирования, т.е. связи с корыстным интересом (Бурдьё П. Практический смысл. С. 230). Это понимание в данном случае нами не используется.

понятию. Во-вторых, интересующая нас хозяйственная жизнь является той областью, в которой “экономическое поле стремится навязать свою структуру другим полям”³⁵. И в-третьих, на эмпирическом уровне параметры экономического капитала, как правило, коррелируют со многими параметрами, обозначающими количество и качество прочих ресурсов. Тем не менее еще раз подчеркнем, что при сведении всей совокупности ресурсов к экономическому капиталу понимание хозяйственного процесса становится непозволительно бедным.

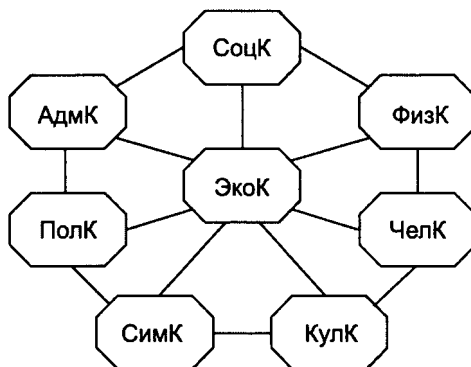


Рис. 5.1. Взаимосвязи форм капитала

ЭкоК — экономический капитал; ФизК — физиологический капитал; КулК — культурный капитал; ЧелК — человеческий капитал; СоцК — социальный капитал; АдмК — административный капитал; ПолК — политический капитал; СимК — символический капитал

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

В свою очередь, обладание экономическим капиталом помогает установить нужные связи, покупать должностных лиц и сами должнос-

³⁵ Бурдьё П. Социальное пространство и генезис “классов” // Бурдьё П. Социология политики. С. 57.

ти, он делает его обладателя более весомым в глазах окружающих, открывает доступ к образованию и позволяет поддерживать хорошее физическое состояние. Экономический капитал не только обладает наибольшей денежной ликвидностью, но и способен к эффективному перетеканию в другие формы.

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

Превращение одной формы капитала в другую может происходить путем расходования части капитала, а может приводить к его чистому приросту. Например, экономический капитал часто расходуется на приобретение других форм капитала (скажем, получение образования) и может быть возмещен лишь спустя какое-то время (в случае, если вложение оказалось удачным). А вот разумное применение культурного капитала (скажем, использование хороших манер для развития полезных связей) не приводит к его расходованию, а напротив, способствует укреплению воспроизводимых культурных навыков. При такой конвертации культурный и социальный капитал прирастают одновременно.

Несмотря на широкие возможности конвертации капиталов, человек оказывается в ситуации выбора — во что первоначально вкладывать время и силы. А зачастую устойчивые ориентации на накопление определенного вида капитала становятся объектом *стратегического выбора*, определяя действия человека на длительную перспективу.

Конвертация форм — лишь один из способов *перераспределения капитала*, которое осуществляется (помимо конвертации) следующими способами:

- неравномерное накопление, когда один вид ресурсов прирастает быстрее другого;
- переопределение и переоценка капитала, связанные с девальвацией или, наоборот, возрастанием стоимости ресурсов (что возможно даже без всякой смены предметных форм);
- прямое изъятие капитала, связанное с его экспроприацией, узурпацией права на использование.

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

Альтернативы экономической теории (заключение). Определяя свое отношение к культурным и властным элементам хозяйственного порядка, экономическая теория сталкивается с выбором, в котором можно насчитать как минимум пять альтернативных вариантов.

Вариант 1. Ни культурные, ни властные факторы не играют особой роли в хозяйственной сфере, последняя управляется эгоистическим интересом. Таким образом, ими вполне можно пренебречь. Само существование проблемы в данном случае отрицается.

Вариант 2. Культурные и властные факторы играют определенную роль в хозяйственной деятельности, но являются экзогенным фактором, к тому же они трудно формализуемы, чтобы их можно было включить в экономические модели. Проблема, таким образом, признается, но выносится за рамки экономического анализа — оставляется философам, социологам, психологам.

Вариант 3. Культурные и властные факторы по крайней мере в определенной части эндогенны, но представляют собой совокупность инвариантов и потому не настолько важны, чтобы уделять им особое внимание. В лучшем случае они допускаются как необязательная, “факкультативная” часть предмета.

Вариант 4. Культурные и властные факторы важны и эндогенны, а соответствующие переменные должны включаться в экономические модели. Но эти переменные мало отличаются от обычных экономических переменных, ибо в культурной среде и властных взаимодействиях человек столь же рационально преследует свои интересы. Это вариант тихого поглощения “неэкономических” мотивов путем их редукции к экономическому интересу.

Вариант 5. Культурные и властные факторы входят в предмет экономической теории как самостоятельные элементы и при этом обладают спецификой. Таким образом, признается неполнота исходной экономической модели. Это и есть путь к экономико-социологической альтернативе.

Выбирая из предъявленных альтернатив, экономическая теория в своем стремлении снискать лавры общей социальной теории, не потеряв при этом статуса позитивной науки, вновь и вновь пытается выб-

рать точность предпосылок и чистоту модели вместо реалистичности предпосылок и полноты описания — выбор, характеризующий экономическую социологию.

Несмотря на определенные сдвиги в сторону расширения набора используемых переменных, ныне в экономической теории во многом сохраняется “остаточный” подход к социальным отношениям — как набору заданных ограничений (сил трения) или полей неопределенности, которых по мере хозяйственного развития должно становиться все меньше и меньше. Культура как бы “усыхает” на ветру экономической свободы³⁶. И тот же ветер сметает барьеры власти и авторитета. Мы пытались показать, что подобная точка зрения по меньшей мере сомнительна. Наши аргументы будут развернуты в последующих разделах книги.

³⁶ “Экономисты склонны считать культуру ограниченной конкретным временем и пространством. Например, слово «культура» чаще встречается в работах, связанных с ограничениями, нежели с рынками... В прошлом слово «культура» использовалось чаще, нежели оно применяется в настоящем... Наконец, слово «культура» чаще используется применительно к менее развитым странам, чем к сформировавшимся рыночным обществам” (*Димаджио П. Культура и хозяйство // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 476*).

Раздел 3

ЧЕЛОВЕК В РОЛИ УЧАСТНИКА РЫНКА

Рынки подобны крепостям из песка. Они выстраиваются и существуют какое-то время, чтобы в итоге преобразоваться и исчезнуть.

Нил Флигстин. Архитектура рынков

РЫНОК КАК ФОРМА ХОЗЯЙСТВА¹

Одним из основных объектов анализа сегодня, бесспорно, выступают современные рынки. И здесь мы сталкиваемся с известным парадоксом: рынок является одной из центральных категорий экономической теории, но при этом в ней ощущается явный дефицит субстантивного анализа реальных рынков². Здесь явно сохраняются незаполненные ниши, на одну из которых и претендует сравнительно молодая и активно развивающаяся отрасль — социология рынков, которая сегодня превращается, по существу, в ведущее направление экономико-социологических исследований. Без особого преувеличения можно сказать, что современная экономическая социология во многом формируется именно как социология рынков³.

Мы начнем с общих определений рынка, а затем приступим к изложению основных подходов к его анализу с акцентом на разработках современной экономической социологии.

Общие определения. Представители социальных наук активно оперируют понятием рынка. При этом вопрос о том, что такое “рынок”, чаще всего не возникает, ответ кажется очевидным. Между тем следует признать, что на сегодняшний день мы достаточно далеки от единого понимания рынка. Подходы к его определению сильно различаются, и в результате практически каждому из нас в зависимости от контекста случается называть “рынком” принципиально разные явления. Поэтому для начала попробуем разобраться в определениях, используя одну из

¹ Первый вариант данной главы см.: *Радаев В.В.* Рынок как идеальная модель и форма хозяйства: к новой социологии рынков // Социологические исследования. 2003. № 9. С. 18—29. Более подробное изложение см.: *Радаев В.В.* Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ ВШЭ, 2003. Гл. 1—2.

² “Очень странно, но экономическая литература уделяет слишком мало внимания центральному институту, на котором базируется неоклассическая экономическая теория, — рынку” (*North D.* Markets and Other Allocation Systems in History: The Challenge of Karl Polanyi // *Journal of European Economic History*. 1977. Vol. 6. P. 710). “Примечательно, что в экономической литературе не так легко найти какое-либо определение рынка, а аналитическое рассмотрение институциональных концепций, связанных с рынком, вообще встречается крайне редко. Зато налицо обилие математических моделей рыночных феноменов и обширная теоретическая литература, посвященная определяющим факторам состояний рыночного равновесия” (*Ходжсон Дж.* Экономическая теория и институты. М.: Дело, 2003. С. 253).

³ Об этом развитии в 1990-е гг. см.: *Lie J.* Sociology of Markets // *Annual Review of Sociology*. 1997. Vol. 23. P. 341—360.

имеющихся многочисленных классификаций. Ее автор, представитель французской регуляционистской школы Р. Бойе, указывает на существование как минимум пяти различных концепций рынка⁴.

1. Рынок — это место, где регулярно встречаются продавцы и покупатели и организуется процесс торговли. Таково наиболее известное, пространственно детерминированное понятие рынка. Оно сформировалось еще в XII в., но живо и по сей день. Например, в обыденной речи мы по-прежнему называем так “открытые рынки”, подразумевая места организации так называемой “внемагазинной торговли”. Добавим, что такие места могут быть постоянными и временными, регулируемыми и стихийно организованными — сути определения это не меняет.

2. Рынок есть определенная территория, на которой происходят акты купли-продажи. Это более широкое, “географическое” определение, которое привязывает понятие рынка к определенным городам, странам, территориям, континентам. Например, мы говорим: “российский рынок”, “европейский рынок”.

3. Рынок — это суммарный платежеспособный спрос, предъявляемый на определенный вид продуктов и услуг. Данное понимание рынка характеризует уже не территорию, а совокупность потребителей того или иного товара⁵. В этом случае, говоря о тех или иных рынках, мы имеем в виду масштаб спроса — на труд, на акции, на потребительские товары и т.п.

4. Рынок представляет собой саморегулирующийся механизм спроса и предложения. Здесь хозяйственные агенты сами решают, что производить и по какой цене продавать. Иными словами, рынок характеризуется как сфера, где доминируют конкуренция между независимыми агентами и свободное ценообразование⁶. В этом определении исчезает всякая пространственная, временная или предметная локализация, их место занимает модель, фиксирующая условия, при которых достигается рыночное равновесие.

5. Рынок — это хозяйственная система, в которой саморегулирующийся рыночный механизм является господствующей формой хозяйства. И более того, рыночные принципы хозяйственной организации начинают переноситься на все общество, именуемое “рыночным обществом”.

⁴ Boyer R. The Variety and Unequal Performance of Really Existing Markets: Farewell to Doctor Pangloss // Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions // J.R. Hollingsworth, R. Boyer (eds.). Cambridge: Cambridge University Press, 1997. P. 62—65.

⁵ Подобная позиция характерна, например, для классического маркетинга (Основы маркетинга / Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж. М.: Вильямс, 1998. С. 28).

⁶ Swedberg R. Markets as Structures // The Handbook of Economic Sociology / N. Smelser, R. Swedberg (eds.). Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 257—260.

В настоящее время все эти трактовки понятия “рынок” в той или иной мере сосуществуют и в академической терминологии, и отчасти в обыденной речи. Наряду с трактовкой рынка как *территории обмена*, используется его понятие как *формы хозяйства*, уже не столь привязанное к определенному месту. А рядом с ними располагается неоклассическая экономическая концепция “идеального рынка”, в которой обмен осуществляется автоматически, без каких-либо сил трения. В последнем случае рынок предстает как механизм спроса и предложения, который действует в любых территориальных или отраслевых контурах. Причем речь идет не просто об агрегированной совокупности индивидуальных актов обмена, но об относительно автономной от остальной части общества и самодостаточной системе со встроенным механизмом саморегуляции. Тем самым, рынок превращается из эмпирического объекта в аналитическую модель с достаточно абстрактными основаниями. При этом всякого рода социальным условиям отводится незавидная роль внешних факторов или, того хуже, тех самых сил трения, которые снижают эффективность саморегулирования.

В 1960—1970-е гг. этой “очищенной от лишних примесей” модели был придан фактически универсальный характер. С ее помощью стали объяснять самые разные типы существующих рынков вне зависимости от исторической и культурной специфики хозяйства и общества⁷. Проводники “экономического империализма” в лице Г. Беккера и его последователей начали активно использовать данную модель и за пределами анализа собственно экономических отношений в их былом понимании⁸. Возникли понятия брачного рынка, спроса на детей и т.п.⁹ Теоретики общественного выбора начали трактовать политику как рыночный обмен¹⁰. Иными словами, принципы, используемые при анализе рыночного обмена, стали распространяться на другие сферы общественной жизни. Сформировалась своего рода *рыночная идеология*, подпитываемая

⁷ *Радеев В.В.* Рынок как объект социологического исследования // Социологические исследования. 1999. № 3. С. 28—37.

⁸ Об экономическом империализме см.: *Радеев В.В.* К обоснованию модели поведения человека в социологии (основы “экономического империализма”) // Социологические чтения. Вып. 2. М.: Институт “Открытое общество”; Институт социологии РАН, 1997. С. 177—189.

⁹ Приведем характерное высказывание Г. Беккера: “Когда мужчины и женщины решают вступить в брак, завести детей или развестись, они пытаются повысить свое благосостояние путем взвешивания сравнительных выгод и издержек. Таким образом, они заключают брачный союз, если ожидают, что это повысит степень их благополучия по сравнению с тем, если бы они оставались в одиночестве, и разводятся, если это должно привести к росту их благосостояния” (*Becker G.* Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior // Journal of Political Economy. 1993. Vol. 101. P. 395—396). См. также: *Беккер Г.* Выбор партнера на брачных рынках // THESIS. 1994. Вып. 6. С. 12—36; *Шульц Т.* Ценность детей // THESIS. 1994. Вып. 6. С. 37—49 (<http://www.ecsocman.edu.ru>).

¹⁰ *Бьюкенен Дж.М.* Сочинения. Т. 1. М.: Таурус-Альфа, 1997. С. 22—23.

духом экономического либерализма. Жизнь начала уподобляться рынку, представленному в виде достаточно абстрактной конструкции.

Сегодня перед нами возникает серьезная методологическая альтернатива: рассматриваем ли мы рынок прежде всего как универсальную аналитическую модель с весьма ограниченным числом переменных, предназначенную для объяснения неких существенных экономических связей, или нашим объектом выступают “реальные” рынки, т.е. эмпирически наблюдаемые формы хозяйства, для описания которых мы используем разные аналитические модели.

Мы тяготеем ко второму, эмпирически ориентированному варианту. При этом мы вполне осознаем, что при использовании любых (в том числе описательных) подходов понятие рынка остается аналитическим инструментом. И нелепо отрицать, что любая модель предполагает абстрагирование от множества факторов. А возможность изучения рынков лишь на основе “сбора фактов” — вредная иллюзия. Однако вопрос состоит в том, *от чего* мы абстрагируемся. Нам трудно смириться с пониманием социальных факторов как чисто экзогенных переменных или, того хуже, инвариантных признаков, и тем более, с простым отбрасыванием их как своего рода досадного недоразумения, о котором вспоминают лишь при необходимости объяснения очередных сбоев того или иного рынка (market failures).

Какие элементы образуют, на наш взгляд, любой рынок, и что тем самым отличает одни рынки от других? К этим элементам относятся:

- состав участников рынка (продавцов и покупателей);
- состав производимых и обмениваемых товаров (товарной группы);
- структурные элементы, выражающие устойчивые формы организации и связи между участниками рынка;
- институциональные элементы (формальные и неформальные), ограничивающие и стимулирующие поведение участников рынка;
- концепции контроля, регулирующие формирование деловых стратегий участников рынка.

Соберем воедино все перечисленные элементы, чтобы получить следующее концептуальное определение: *рынок представляет собой совокупность структурно связанных продавцов и покупателей определенного товара (товарной группы), деятельность которых регулируется сходными правилами и разделяемыми большинством участников концепциями контроля.*

Мы осознаем, что проведение границ между теми или иными рынками на основе данного концептуального определения сопряжено с массой условностей. Так, сегодня нелегко четко обособить товар или

товарную группу, включающую сходные виды товаров, ибо на рынках предлагаются не отдельные потребительские объекты, а скорее системы взаимосвязанных и сопутствующих потребительских объектов. Деятельность производителей и продавцов в сильной степени диверсифицирована, отраслевые границы становятся все более прозрачными, в результате чего рынки разных товаров оказываются тесно переплетенными. Состав участников рынка и способы их организации также могут быть весьма подвижными, а институциональные формы регулирования сделок — закрытыми, непрозрачными. Наконец, в рамках одного рынка могут конкурировать разные концепции контроля. Тем не менее есть все основания полагать, что данное определение достаточно операционально, что мы и попытаемся показать в последующих разделах книги.

В последующем анализе мы оставим за кадром базовые условия существования рынка, формирующие спрос и предложение¹¹. Мы также не столь сильно интересуемся ценовыми сигналами, порождаемыми взаимодействием спроса и предложения. Нас заботят в первую очередь структурные и институциональные элементы рынка, а также их связь с действиями его участников¹².

Итак, передовой империалистический “дивизион” корпорации экономистов захватывает все новые социальные объекты и предлагает рассматривать их как виды рыночного обмена, определяемого набором достаточно универсальных и асоциальных предпосылок. Такой подход вполне правомерен. Однако мы предлагаем поставить проблему иначе и рассматривать разнообразные виды рынков как социальные конструкции. Это означает, во-первых, что рынок представляет собой *одну из* специфических форм хозяйства, существующую наряду с другими его формами, которые ничуть не менее ущербны. Во-вторых, он выступает как продукт государственного и социального регулирования, что порождает широкое разнообразие рыночных форм хозяйства. В-третьих, рынок рассматривается как социально укорененная форма хозяйства, что означает его встроенность в сетевые, институциональные и социокультурные отношения, утвердившиеся в данном сообществе в определенный исторический период.

Тем самым, мы собираемся взглянуть на проблему с точки зрения социологии рынков как направления современной экономической социологии. В рамках данного направления мы выделим следующие подходы:

¹¹ Шерер Ф., Росс Д. Структура отраслевых рынков. М.: ИНФРА-М, 1997. С. 4—6.

¹² “Мы определяем рынок как набор социальных институтов, в рамках которых регулярно происходит большое количество актов обмена специфического типа, причем данные институты в известной мере способствуют этим актам обмена и придают им структуру... Короче говоря, рынки — это организованный и институционализированный обмен” (Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты. С. 256).

- историко-антропологический;
 - структурный (сетевой);
-
- неонституциональный;
 - социокультурный¹³.

Рассмотрим их по отдельности.

Рынок как историческая форма интеграции хозяйства. Экономисты широко используют деление экономических систем на традиционную, плановую и рыночную. При этом они склонны преувеличивать значение рыночной системы. Между тем, как мы показали в гл. 5, рыночная форма обмена отнюдь не универсальна. М. Вебер указывал на следующие ограничения свободы рыночного обмена, регулярно возникавшие на протяжении истории:

- определенные объекты выводились из сферы рыночных сделок — в принципе или на некоторое время;
- некоторые сословные группы исключались из рыночного обмена в целом или из обмена специфическими товарами;
- накладывались ограничения на потребление определенных товаров (особенно в периоды голода или войны);
- ограничивалась конкуренция в интересах профессиональных цехов и торговых гильдий;
- поддерживалась монополия политической власти¹⁴.

В итоге рыночная экономика на протяжении большей части истории играла подчиненную, вспомогательную роль.

С XIX столетия роль рыночной формы хозяйства заметно возрастает. Произошло объединение ранее изолированных рынков в мировую (глобальную) систему “саморегулирующихся рынков”. Однако и это не привело к безраздельному господству рыночной экономики. И хотя почти не осталось областей, не затронутых влиянием рынка, сохраняются обширные сектора хозяйства, которые лишь в весьма ограниченной степени вовлекаются в рыночные отношения. К ним в той или иной мере относятся:

¹³ Следует выделить также особый политико-экономический, или властный, подход. Он будет рассмотрен нами в гл. 7, посвященной государственному регулированию.

¹⁴ Weber, M. *Economy and Society*. Berkeley: University of California Press, 1978. Vol. 1. P. 84. См. также: Вебер М. Социологические категории хозяйствования // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 59—81. Интересно, что, например, первый современный рынок капитала в Англии был организован по партийному принципу, в соответствии с которым доступ к ресурсам обеспечивался только лицам, принадлежащим к одной или близким партиям (Carruthers B. *City of Capital: Politics and Markets in the English Financial Revolution*. Princeton: Princeton University Press, 1996).

- государственный сектор, который во многом регулируется иными принципами, нежели достижение прибыли;
- сектор некоммерческих организаций, остающийся в сильной степени неподвластным коммерческим расчетам;
- внутренние рынки крупных корпораций, в которых выстраиваются свои системы административных стандартов и неявных контрактов;
- домашние хозяйства, большинство из которых не стремится к товаризации и коммерциализации внутренних отношений.

Примеры крупномасштабной организации нерыночного обмена прекрасно известны из опыта советского планового хозяйства¹⁵. Да и в современном рыночном хозяйстве масса обменов совершается по фиксированным ставкам без какого бы то ни было торга¹⁶. И дело не в том, что экспансивные рыночные отношения пока недостаточно развиты и потому не охватили все сферы общественной жизни. Само общество ставит ограничения развитию рынка.

Это лучше всего прослеживается на примере так называемых *фиктивных товаров*. В своей наиболее известной книге “Великая трансформация” К. Поланьи показывает, что развитие рыночной экономики связано с превращением в товары самых разных объектов, которые ранее товарами не являлись. И на этой основе возникает тенденция к формированию “рыночного общества”. Однако образование подобного общества наталкивается на серьезные ограничения и попадает в своего рода замкнутый круг. Оказывается, что рыночное общество, к которому объективно подталкивает экспансия саморегулирующихся рынков, по природе своей невозможно. И главным образом потому, что ключевые хозяйственные ресурсы — земля, труд и деньги — не могут превратиться в товар в полном смысле слова, поскольку являются частью “органической структуры общества”. И общество противится их превращению в товар, даже если они и вовлекаются в рыночный оборот, становясь объектами купли-продажи. Во-первых, возникают ограничения мораль-

¹⁵ Эту форму хозяйства пытались представить (вслед за Я. Корнаи) с помощью концепции “бюрократических рынков”. Однако, при всей ее плодотворности, понятие рынка здесь остается в кавычках, указывая на альтернативный характер обменных и распределительных отношений (Корнаи Я. Социалистическая система. Политическая экономия коммунизма. М.: НП “Редакция журнала «Вопросы экономики»”, 2000. С. 272).

¹⁶ Это прекрасно осознается и самими экономистами: “Хотя у ценовой системы множество достоинств, возможности ее отнюдь не беспредельны. Есть случаи, когда она просто не работает, и, как бы хороша она ни была в определенных сферах, она не может быть единственным и непререкаемым арбитром всей общественной жизни... Ценовая система при всех ее достоинствах есть лишь одна из возможных форм организации торга, даже в условиях частной собственности” (Эрроу К. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 55, 58) (<http://www.ecsoctan.edu.ru>).

ного толка. Людям кажется, что превращение в товар этих объектов противоречит некоему “естественному” порядку: ведь земля связана с природными основаниями жизни человека, а труд есть прямое продолжение и реализация его способностей¹⁷. Что же касается денег, то они выступают простым посредником, средством обмена и не имеют собственной стоимости. Во-вторых, указанные объекты не могут свободно обращаться на рынках без серьезного регулирующего вмешательства государства, без поддержки которого невозможно существование ни денежных, ни земельных, ни трудовых отношений. И государство постоянно возвращается в эти области, изымая их из сферы рыночного регулирования. В результате основные хозяйственные ресурсы выступают в качестве так называемых фиктивных товаров¹⁸.

Что происходит при активном “продавливании” рыночных отношений? Нарастающие попытки превратить указанные товарные фикции в реальность порождают сопротивление не только в умах интеллектуалов, но и в ткани всего общества. Оно вырабатывает защитный панцирь из культурных норм, который предохраняет его не только от провалов свободного, саморегулирующегося рынка, но и от чрезмерного развития рыночных отношений. Причем речь идет не о каких-то узких экстремистских группах, но о достаточно широких противоборствующим общественным движениях — организованных и неорганизованных.

Именно этим сопротивлением К. Поланьи объясняет появление и приход к власти фашизма в Германии в 1930-х гг.¹⁹ Фашизм выступает как реакция на неудачи и перекосы в формировании саморегулирующейся рыночной экономики, приведшие к обратному результату — серьезному ограничению рыночных свобод, наряду с либеральными и демократическими свободами. По существу, К. Поланьи удалось предсказать и появление антиглобалистского движения, начавшегося с массовых выступлений в 1999 г. в Сиэтле и в 2000 г. в Праге — этого полустихийного противодействия усилению господства саморегулирующегося рынка в международном масштабе. И трагические события, произошедшие 11 сентября 2001 г. в США, с этой точки зрения тоже выглядят звеньями одной длинной цепи. Не случайно в качестве объекта для террористической атаки были избраны здания, которые являлись символом рыночного глобализма.

¹⁷ “Труд — лишь иное обозначение самого человека, а земля — обозначение природы” (Polanyi K. *Our Obsolete Market Mentality* // Polanyi K. *Primitive, Archaic, and Modern Economies*. N.Y.: Anchor Books, 1968. P. 62).

¹⁸ Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алетейя, 2002. Гл. 6; Поланьи К. Саморегулирующийся рынок и фиктивные товары: труд земля и деньги // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 10—17 (<http://www.ecsocman.edu.ru>).

¹⁹ “Чтобы понять германский фашизм, мы должны вернуться в рикардианскую Англию” (Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. С. 42).

Посмотрим теперь, каким предстаёт рынок в разных вариантах современных экономико-социологических концепций. Речь пойдет последовательно о структурном (сетевом), неинституциональном и социокультурном подходах к анализу рынков.

Рынок как сети. Говоря о рынке, многие, как правило, подразумевают под ним совокупность агентов (фирм, домохозяйств), которые производят и потребляют некоторые виды товаров в определенных объемах и реализуют их по определенным ценам. Однако рынок может быть представлен совершенно иначе, — например, как переплетение *социальных сетей* (social networks), под которыми понимается *совокупность устойчивых связей между участниками рынка*. В соответствии с данным подходом, отвечая на вопрос, что представляет собой тот или иной рынок, недостаточно описать потоки хозяйственных ресурсов и охарактеризовать его основных участников. Утверждается, что рынки различаются прежде всего структурой сложившихся между ними связей, где каждый производитель выступает в тесном взаимодействии со своими поставщиками и потребителями продукции, инвестиционными фондами и инфраструктурными агентствами, контролирующими органами и охранными структурами. А рыночная ситуация, в которой оказываются участники рынка, их конкурентоспособность и, более того, их идентичность определяются не столько собственными свойствами самих участников (формами собственности, квалификацией работников, наличием бренда), сколько их позиционированием в сетях. Воистину: скажи мне, кто твои партнеры, и я скажу, кто ты.

Сетевые связи характеризуются тремя принципиальными чертами, подчеркивающими их социальный характер: укорененностью (emdeddedness), связанностью (connectivity) и реципрокностью (взаимностью) (reciprocity)²⁰. Сетевой подход исходит из простого допущения о том, что хозяйственные агенты с большей вероятностью вступают в отношения с теми, с кем они имели дело ранее, убедившись в надежности уже известных партнеров. Не отрицая наличия случайных рыночных связей (arm's-length ties), они обращают внимание на структурно укорененные связи (embedded ties). И с точки зрения данного подхода рынок в значительной мере складывается из действий не автономных по отношению друг к другу участников, а таких, которые находятся в отношениях связанности и взаимозависимости, причем именно эти качества делают рынок устойчивым. Это также означает, что, организуя свою деятельность, участники рынка исходят не только из узкоэгоистического интереса, проявляющегося в ожидании возмещения затрат и полу-

²⁰ Пауэлл У., Смит-Дор Л. Сети и хозяйственная жизнь // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 231. См. также: Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 3. С. 61—105 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

чения выгоды по принципу “здесь и сейчас”, но и из принципа взаимности, когда выгода может быть получена в будущем, причем в иной, неэквивалентной форме и, вдобавок, от других агентов сетевого сообщества (подробнее см. в гл. 5).

Не принимая постулата об автономности участников рынка, сетевой подход в то же время пытается избежать и изъянов жесткого структурализма. Он предполагает, что позиция в сети ограничивает, но не детерминирует жестким образом способы хозяйственного действия. Она наделяет агентов властью и способностью действовать, в том числе порождать новое знание²¹. Таким образом, фокусируя внимание на структурах межиндивидуального взаимодействия, сетевой подход пытается предложить некий третий путь между “пересоциализированным” подходом, характерным для структурного функционализма в социологии, и “недосоциализированным” подходом, к которому склонна традиционная экономическая теория²².

Сетевые подходы нашли свое применение в самых разных областях социологии рынков и теории хозяйственных организаций. Так, они широко используются при анализе *рынков труда*. Неоднократно отмечалось, что люди чаще ищут работу и успешнее ее находят через личные неформальные контакты, нежели путем прямого обращения на предприятия и использования формальных объявлений о вакансиях. Связи помогают не только находить работу, но и успешно продвигаться по служебным лестницам, делая карьеру. При этом чем более квалифицированными являются работники, тем вероятнее, что они прибегнут к такого рода личным контактам. Наконец, при определенных условиях более эффективными оказываются не сильные связи (strong ties) с родственниками и близкими друзьями, а напротив, слабые связи (weak ties) с коллегами и знакомыми²³. Слабые связи помогают не замыкаться в узком кругу, по которому циркулирует одна и та же информация. Они выводят на другие кластеры сети, пролагая путь к новым контактам и дополнительным источникам информации.

²¹ Структурные основания действия даже и в более мягкой, сетевой форме не стоит абсолютизировать. Эмпирические исследования показывают, что наибольшего успеха достигают фирмы, использующие разумные сочетания случайных и укорененных связей (*Uzzi B. The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect* // *American Sociological Review*. August 1996. Vol. 61. No. 4. P. 674—698).

²² *Грановеттер М.* Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности // *Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики*. С. 131—158. См. также: *Экономическая социология*. 2002. Т. 3. № 3. С. 44—58 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

²³ *Granovetter M.* The Strength of Weak Ties // *American Journal of Sociology*. 1973. Vol. 78. No. 6. P. 1360—1380; *Granovetter M.* Getting a Job: A Study of Contacts and Careers. Cambridge: Harvard University Press, 1974.

С помощью сетевого подхода объясняются самые разные явления, в том числе успешная *предпринимательская деятельность* и такой особенный феномен, как этническое предпринимательство. Практически во всех странах обнаруживаются этнические меньшинства, которые преуспевают на почве предпринимательской деятельности, обгоняя и вытесняя другие этнические группы и титульные этносы. При этом исследователями замечено, что явно преуспевают этнические меньшинства с высокой интенсивностью сетевых связей, через которые оказывается коллективная поддержка соплеменников (подробнее см. в гл. 10).

Еще одна важная сфера применения сетевого подхода связана с анализом *хозяйственных организаций*. Большой интерес вызывают формирующиеся на рынках структурные конфигурации, состоящие из сетей фирм. Речь может идти о перекрестном владении собственностью, о переплетенных директоратах, устойчивых контрактных и субконтрактных связях. С одной стороны, возникают бизнес-группы, завязывающие многие предприятия в один деловой контур, наподобие японских кейрецу, корейских чеболей или российских интегрированных бизнес-групп²⁴. С другой стороны, образуются разветвленные сети формально независимых фирм, которые не располагаются вокруг одного мощного хозяйственного центра. Это характерно, например, для кластеров малых фирм²⁵. Почему эти сети оказываются жизнеспособными, и что в них происходит? Постоянные контакты позволяют участникам сетей обмениваться полезной информацией и осуществлять взаимоконтроль. Длительное знание друг друга помогает формировать социальный капитал в форме доверия и деловых репутаций. Посредством сетей поддерживается конкурентное напряжение и одновременно оказывается взаимная поддержка, нацеленная на общую стабилизацию рынка. Сети позволяют также сформировать структуры представительства коллективных интересов. На их основе формируются ассоциации, лоббирующие интересы участников рынка во властных структурах. В итоге контрактные отношения дополняются социальными отношениями и отчасти замещаются ими.

Важно, что сети образуются не просто в результате взаимодействия с поставщиками и потребителями, но также с их конкурентами, с которыми не осуществляются экономические транзакции. Здесь значение сетей выходит за рамки прямого взаимодействия. Они возникают вследствие постоянного наблюдения (мониторинга) за действиями фирм, поставляющих те же или сходные продукты и услуги. Так, Х. Уайт пока-

²⁴ Granovetter M. Business Groups // The Handbook of Economic Sociology. P. 453—475; Панне Я. Ш. Олигархи. Экономическая хроника. 1992—2000. М.: ГУ ВШЭ, 2000.

²⁵ Perrow C. Small Firm Networks // Explorations in Economic Sociology / R. Swedberg (ed.). N.Y.: Russell Sage Foundation, 1993. P. 377—402.

зывает, что фирмы группируются в кластеры не по наличию и характеру непосредственных связей, а по принципам *структурного соответствия* и структурной эквивалентности (structural equivalence) в соотношениях объема-цены-качества продуктов и услуг²⁶. Рынок в данной концепции — не просто территория обмена произведенной продукцией и не готовая структура, заполняемая отдельными фирмами. Это прежде всего сложный *сигнальный механизм*, который помогает фирмам выбрать и обустроить определенные ниши, не существующие в готовом виде. В результате наблюдения и взаимного соотнесения действий происходит образование ниш и их выстраивание в особый отраслевой рынок. Таким образом, действия по созданию отдельной фирмы оказываются одновременно элементом согласованных действий по созданию рынка²⁷.

Подобный подход прекрасно иллюстрируется широко известным опытом *индустриальных районов* Третьей Италии²⁸ или Силиконовой долины в США²⁹. Здесь на малых по размеру территориях происходило взрывное по характеру развитие малых фирм, часто производящих одну и ту же или сходную продукцию. Соседствующие фирмы находятся в состоянии жесткой конкуренции, которая заставляет их постоянно учиться друг у друга, перенимать технологические и организационные инновации в процессе институционального изоморфизма. Они возрастают на интенсивном обмене знаниями и информацией, на горизонтальной мобильности квалифицированных кадров, мигрирующих между фирмами, и на общей поддерживающей инфраструктуре³⁰.

Наконец, сетевой подход плодотворно используется при анализе новых гибких форм организации прямых продаж, подобных *сетевому маркетингу* (direct selling organizations), который отрицает многие каноны построения и рынка, и классической бюрократической организации (подробнее см. в гл. 11)³¹.

²⁶ “Рынки представляют собой хорошо различимые группы производителей (tangible cliques of producers), которые наблюдают друг за другом. Давление со стороны покупателей создает своеобразное зеркало, в котором производители видят не потребителей, а самих себя” (*White H.C. Where do Markets Come From? // American Journal of Sociology. 1981. Vol. 87. No. 3. P. 543*).

²⁷ *Уайт Х.* Рынки и фирмы: взаимообусловленное возникновение // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 96—118; *White H.C. Markets from Networks: Socioeconomic Models of Production.* Princeton: Princeton University Press, 2002.

²⁸ *Brusco S.* The Emilian Model: Productive Decentralisation and Social Integration // *Cambridge Journal of Economics.* 1982. Vol. 6. P. 167—184.

²⁹ *Saxenian A.* Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128. Cambridge: Harvard University Press, 1994.

³⁰ *Powell W.* Inter-Organizational Collaboration in the BioTechnology Industry // *Journal of Institutional and Theoretical Economics.* 1996. Vol. 120. No. 1. P. 197—215.

³¹ *Biggart N.* Charismatic Capitalism: Direct Selling Organizations in America. Chicago: University of Chicago Press, 1989.

Рынок как институты. Сетевой подход трактует взаимосвязи между участниками рынка как совокупность симметричных и однозначно определенных контактов. Между тем, во-первых, позиции участников чаще всего неравновесны. Существуют серьезные различия в объеме мобилизуемых ими властных ресурсов (способности к организации и проведению своих интересов) и социальных навыков (*social skills*) (способности побуждать других агентов к сотрудничеству). Во-вторых, сетевые связи имеют разное содержательное наполнение. Они многозначны и могут по-разному интерпретироваться участниками рынка в зависимости от текущей ситуации или культурных контекстов. Сетевые структуры, таким образом, выступают как своего рода “скелет” рынка. А его “плоть” и “кровь” образуют институты. И именно на эту сторону вопроса обращают внимание неоинституционалисты, для которых рынок предстает прежде всего как совокупность институциональных форм.

Важно отметить, что под институтами здесь подразумеваются не абстрактные ценности (идеальные стандарты поведения), институты не выводятся из норм обобщенной морали. И это не просто повторяющиеся типические действия — первичная форма существования социальных норм. В своем исходном определении *институты* понимаются как *правила поведения в повседневной деятельности и способы поддержания этих правил*³². А сами *правила* определяются как регулятивные принципы, подкрепленные легитимными правовыми или социальными нормами, которые либо разрешают какой-то способ действия как возможный, либо предписывают его как желательный или даже обязательный, либо, наоборот, запрещают данный способ действия как неприемлемый.

Все экономические действия так или иначе укоренены в институтах — этих предустановленных и привычных регулятивных принципах, которые позволяют совершать выбор и предсказывать действия других акторов. Стало также общим местом утверждение о том, что институты одновременно ограничивают и стимулируют повседневные действия хозяйственных агентов.

Заявив о себе в полной мере в конце 1980-х — начале 1990-х гг., новый институционализм в социологии развивается в отчетливо выраженной связи с более ранним течением — новой институциональной экономической теорией, — заимствуя у нее многие термины и концептуальные схемы. Прежде всего речь идет о концепциях прав собственности (*property rights*) и транзакционных издержек (*transaction costs*); при-

³² “Институты — это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми” (*Норт Д.К. Институты и экономический рост: историческое введение* // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 73 (<http://www.ecsocman.edu.ru>)).

нимается идея неполной и асимметричной информации, затрудняющей заключение всеобъемлющих контрактов; используется заимствованная у Г. Саймона предпосылка ограниченной рациональности хозяйственных агентов (*bounded rationality*); указывается на важную роль оппортунизма в их поведении, связанного с обманом и воровством, сокрытием или искажением информации, — говоря словами О. Уильямсона, следованием своему интересу неблагоприятными средствами (*self-interest seeking with guile*). С явной симпатией относятся неонституционалисты к идее отношенческой контрактации (*relational contracting*), где контрагенты принимают во внимание идентичность друг друга³³.

Итак, рынок предстает как институционально оформленное пространство, в котором понятие “структурных позиций” дополняется понятием “*организационных полей*”³⁴. Понятие “поля” формировалось под влиянием концепции социального пространства П. Бурдьё. Оно обозначает локальные порядки или арены взаимодействия акторов, в которых создаются и воспроизводятся институты. Взаимодействию, таким образом, предпосланы некие исходные правила и способы распределения ресурсов, включающие прежде всего права собственности, структуры управления и правила обмена³⁵.

Все эти правила не возникают из ниоткуда, за ними скрываются отношения *власти*. Ведущие участники рынка (*incumbents*) используют свои более мощные властные ресурсы и специфические социальные навыки, чтобы стабилизировать или изменять существующие правила и культурные схемы, позволяющие интерпретировать ситуацию. Они выстраивают статусные иерархии, дающие им возможность воспроизводить свои преимущества на рынке³⁶.

При этом сложившаяся рыночная иерархия может быть расшатана и даже разрушена — вследствие вмешательства (извне или изнутри) более сильных игроков — новых претендентов на доминирующие пози-

³³ Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат, 1996. С. 132.

³⁴ DiMaggio P., Powell W. The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields // The New Institutionalism in Organizational Analysis / W. Powell, P. DiMaggio (eds.). Chicago: University of Chicago Press, 1991. P. 64—65.

³⁵ Fligstein N. The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies. Princeton: Princeton University Press, 2001. P. 32—35; Флигстин Н. Рынки как политика: политико-культурный подход к рыночным институтам // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 185—210. См. также: Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 1. 2003. С. 45—63 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

³⁶ “Операциональное определение рынка состоит в том, что это ситуация, в рамках которой периодически воспроизводится статусная иерархия, и в результате этого — существование ведущих продавцов” (Fligstein N. The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies. P. 31).

ции (challengers)³⁷. В результате формируются новые организационные поля, и игра продолжается по видоизмененным правилам.

Другой подход к формированию правил участниками рынка представлен *экономической теорией конвенций* (Л. Болтански, Л. Тевено и др.). Он состоит в том, что взаимосвязи между агентами могут иметь разное содержание и подвергаться различным интерпретациям. Существует множество порядков обоснования ценности (orders of worth), за которыми скрываются свои миры — фундаментальные режимы вовлеченности и связи. Каждому порядку обоснования ценности соответствуют свои способы координации действий. И рыночный способ представляет лишь один из возможных миров, которому противостоят также индустриальный, домашний, гражданский и другие миры³⁸.

В *мире рынка* в качестве основной формы ценности выступает денежная оценка, информация распространяется через цены, ключевым типом отношений является обмен, а квалификация агента оценивается по его/ее покупательной способности или способности продать. Этот рыночный способ координации, регулируемый ценами и краткосрочными калькуляциями, постоянно вступает в противоречие с другими мирами. Среди них выделяется *индустриальный мир*, основанный на технологиях, инвестициях и перспективном планировании. Здесь применяют категории производительности и рассуждают в терминах технологических цепочек, отношения имеют скорее функциональный характер, а квалификация оценивается по уровню профессиональных знаний. Рыночному порядку противостоит также *домашний мир*, базирующийся на традиционных и личных взаимосвязях, родстве и локальности, где основной формой ценности является репутация, основным маркером статуса — личный авторитет, информация передается путем изложения накопленного опыта, высока роль взаимного доверия. Наконец, существует логика *гражданского мира*, построенного на коллективных интересах и соблюдении демократических прав, где ценностью является коллективное благо, все споры и рассуждения ведутся в терминах соответствия/несоответствия этому общему благу, а информация передается через законодательно закрепленные формальные правила; выстраиваются отношения солидарности, а квалификация агента определяется тем, в какой степени он способен представлять чьи-то интересы.

³⁷ Флигстин Н. Поля, власть и социальные навыки: критический анализ новых институциональных течений // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу. С. 119—156. См. также: Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 4. С. 28—55 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

³⁸ Болтански Л., Тевено Л. Социология критической способности // Журнал социологии и социальной антропологии. 2000. Т. 3. № 3. С. 66—83; Тевено Л. Организованная комплексность: нормы координации и структура экономических преобразований // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу. С. 19—46.

В результате очень часто, как только один из агентов начинает рассуждать в терминах рыночной эффективности, другой переистолковывает его рассуждения в индустриальных или гражданских терминах. И при согласовании разных позиций далеко не всегда рыночная аргументация одерживает верх. При этом рыночный порядок (как и все другие порядки) активно претендует на универсальность, и не случайно многими экономистами он воспринимается как универсальный. Но на деле рыночный порядок оказывается лишь одним из способов координации хозяйственных взаимодействий. Более того, он существует благодаря достижению компромисса с другими, нерыночными порядками³⁹. Причем подобная множественность оценок имеющихся и потенциальных ресурсов не становится препятствием для успешного развития фирмы. Сама неоднозначность, позволяющая манипулировать ресурсами и переопределять их, становится важнейшим элементом предпринимательской деятельности⁴⁰. И серьезное преимущество получает тот, кто в состоянии задействовать весь арсенал способов координации в разворачивающихся на рынках властных играх⁴¹.

Рынки как культуры. Рыночные институты формируются не в безвоздушном пространстве. Они погружены в более широкие социальные контексты, получают подкрепление и обоснование в определенной культуре (о понятии хозяйственной культуры см. в гл. 5).

Для традиционного экономиста культура представляет собой слабо подверженную количественному определению и в силу этого закрытую для анализа совокупность факторов, ограничивающих экономическое поведение. Эти факторы, во-первых, имеют внешний (экзогенный) характер, во-вторых, чаще всего рассматриваются как инварианты поведения вследствие принимаемой предпосылки об устойчивости вкусов и предпочтений человека.

Экономическая социология придерживается иной точки зрения. Во-первых, культура не является чем-то внешним по отношению к хозяйственной сфере. И дело не только в том, что культурные факторы активно влияют на хозяйственное действие. Они являются его *встроенным*

³⁹ *Тевено Л.* Рациональность или социальные нормы: преодоленное противоречие? // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 1. С. 88—122 (<http://www.ecsoc.msses.ru>); *Тевено Л.* Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире // Вопросы экономики. 1997. № 10. С. 69—84.

⁴⁰ *Старк Д.* Гетерархия: неоднозначность активов и организация разнообразия // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу. С. 47—95. См. также: Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 2. С. 115—132 (<http://www.ecsoc.msses.ru>). На английском языке см.: Экономическая социология. 2000. Т. 1. № 2. С. 7—36.

⁴¹ *Fligstein N.* The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies. P. 15.

элементом. В этом смысле противопоставление культуры и рынка следует считать искусственным⁴². В той же мере, в какой рынок производит и реализует продукты и услуги, он становится средством производства и распространения идентичностей, утверждения статусных иерархий, ареной символической борьбы за интерпретацию смыслов. А во-вторых, социокультурные факторы являются *переменной* величиной, они варьируются от сообщества к сообществу, от одного исторического периода к другому. В итоге то, что определяется (здесь и сейчас) как желаемое или рациональное, имеет конкретно-историческое культурное наполнение и в иных условиях способно выглядеть иначе⁴³.

Такой подход, безусловно, накладывает определенные ограничения в части формализации получаемых результатов. И для исследования рынков как культур широко используются более “мягкие” этнографический и исторический подходы. Примером реализации первого может служить этнографическое исследование М. Аболафией фондовых и фьючерсных рынков⁴⁴, а прекрасный образец второго подхода демонстрирует историческое исследование рынка страхования жизни В. Зелизер⁴⁵.

Культура предопределяет исходные *когнитивные способности* участников рынка, позволяет им накапливать знание, используя огромные потоки информации, отбирая, обрабатывая и осваивая ту, которую они считают релевантной и надежной. Выработке деловой стратегии предшествуют специфические представления о надежных источниках информации, о том, что является успешными практиками на данном рынке, заслуживает внимания, становится основой для бенчмаркинга (benchmarking) — сравнительного анализа собственных параметров относительно эталонных образцов.

⁴² “Следует не противопоставлять рынок внеэкономическим социокультурным факторам, а понимать его как особую категорию социальных отношений и культурных ценностей” (*Zelizer V. Making Multiple Money // Explorations in Economic Sociology. P. 194. См. также: Зелизер В. Создание множественных денег // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 414. См. также: Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 3. С. 58—72 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).*

⁴³ Об этом на примере сравнительного анализа железнодорожного хозяйства в США, Великобритании и Франции см.: *Dobbin F. Forging Industrial Policy. Cambridge: Cambridge University Press, 1994. См. также: Доббин Ф. Формирование промышленной политики (фрагменты книги) // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 607—631. См. также: Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 1. С. 45—60 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).*

⁴⁴ *Abolafia M. Making Markets, Opportunism and Restraints on Wall Street. Cambridge: Harvard University Press, 1996; Аболафия М. Рынки как культуры: этнографический подход // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 431—444. См. также: Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 2. С. 63—72 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).*

⁴⁵ *Zelizer V. Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States. New Brunswick, N.J.: Transaction Books, 1983.*

С этой точки зрения *постановка хозяйственных целей* выступает как культурно обусловленный процесс. С одной стороны, производитель и торговец реагируют на спрос, в котором, помимо уровня платежеспособности потребителей, проявляются их специфические предпочтения. С другой стороны, сам спрос для производителя и торговца данным товаром не является чем-то внешним, сугубо “объективным”, а их хозяйственные действия не следует считать автоматической реакцией на колебания внешней среды. Определение параметров спроса является продуктом внутренней работы, в процессе которой осваиваются чужие взгляды или вырабатывается свое понимание того, что требует рынок. Это понимание становится основой практических действий, которые, в свою очередь, прямо или косвенно влияют на параметры спроса.

Культурные факторы влияют также и на *выбор средств*. Ценности как высшие стандарты поведения, преломляясь сложным образом, формируют *систему оценок*. Эти оценки касаются того, что может быть использовано как ресурс, каковы приемлемые способы его комбинации с другими ресурсами, наконец, что следует считать их эффективным использованием. Мы уже говорили о том, что часть ресурсов (например, земля) вообще может изыматься из числа объектов купли-продажи путем формальных запретов. Помимо этого, хозяйственные агенты могут не идентифицировать какие-то возможности или счесть их неэффективными⁴⁶. Ведь распознавание эффективности зависит от подходов к освоению информации, практического опыта и привычек. В результате некоторые вполне эффективные с экономической точки зрения варианты в одно время “не распознаются” (misrecognized) и исключаются из поля актуального выбора, а в другое время становятся неотъемлемой частью деловых стратегий. Распознавание таких возможностей — одна из основных задач предпринимательской деятельности.

Переплетение экономических и культурных процессов находит свое яркое выражение в *позиционировании товара* на рынке с помощью торговых марок и брендов, которые не просто делают товар узнаваемым, но нагружают его многозначными символическими образами (подробнее см. в гл. 18).

Заключение. Экономическая социология определяет хозяйство как совокупность рыночных и нерыночных форм хозяйства, конституируемых совокупностью структур и институтов. Наша позиция состоит в том, что, во-первых, ценообразующие рынки не являются универсальной формой хозяйства; существует множество хозяйственных секторов, которые интегрируются иными способами. Во-вторых, рынки не автономны от других сфер общества, и их участники руководствуются отнюдь не только узкоэкономической логикой.

⁴⁶ Доббин Ф. Формирование промышленной политики (фрагменты книги). С. 607—631.

В разных парадигмах современной экономической социологии рынки представляются соответственно как совокупности сетевых связей, институциональных ограничений и культурных смыслов. Несмотря на очевидное различие подходов, они близки тем, что рассматривают рынки как социальные конструкты, не сводимые к действиям отдельных хозяйственных агентов. Именно анализ структурных и институциональных элементов рынка, а также его социокультурных значений позволяет объяснять происходящие на нем процессы и формировать относительно целостные представления о рынке. Дополнительным важным элементом его характеристики является воздействие государства, которое будет рассмотрено в следующей главе.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ХОЗЯЙСТВА

Экономическая теория еще в XIX столетии способствовала возникновению концепции капиталистических отношений, согласно которой они освобождаются от давящей политической власти и сдерживающих социальных норм. Эта концепция основана на идее саморегулирующегося рынка, который не только автономен от общества, но и во многом подчиняет общество собственной логике. Либерально настроенные представители неоклассической экономической теории приветствуют этот “освобождающий” процесс, они искренне убеждены в том, что при снятии внешних (“внеэкономических”) ограничений происходит стихийное возникновение рынков как наиболее эффективного способа распределения ресурсов. И чем меньше всяких внешних регулирующих воздействий, тем это распределение оказывается эффективней. В отличие от либералов, представители радикальной марксистской политической экономии куда более критичны, они считают, что экспансия рынка становится источником социального отчуждения. Но они также усматривают мощную тенденцию к размыванию и выхолащиванию политических и социальных отношений.

Позиция экономической социологии состоит в том, что тенденция к обособлению рыночных отношений в процессе становления капитализма действительно имеет место. Но в предыдущей главе мы уже ссылались на К. Поланьи, указывавшего на невозможность автономного развития рынка и, тем более, на возникновение рыночного общества, в котором социальные и политические отношения подчиняются рыночной логике. По его мнению, при недостатке или неэффективности ограничительных мер развитие рыночных отношений способно породить негативные побочные эффекты (экстерналии), несущие в себе опасные элементы саморазрушения, в том числе и для самого рынка. Поэтому рынок в частности и хозяйство в целом изначально предполагают наличие механизмов регулирования. Причем речь идет не только о предупреждении или устранении негативных последствий, порождаемых неизбежными рыночными сбоями. На всем протяжении человеческой истории само развитие рынков происходило не вследствие отказа от регулирования, но, напротив, во многом порождалось этим регулированием, которое производилось в том числе и по логике, весьма отличной от рыночной.

Наряду с социальным регулированием, осуществляемым силой традиций, социальных норм, стихийными и организованными действиями хозяйственных агентов¹, важнейшую роль в этом процессе играет регулирование со стороны государства. Историкам и антропологам хорошо известно, что большинство рынков складывалось не помимо и вопреки, а при его прямой поддержке. Причем это относится отнюдь не только к примитивным, но и к современным хозяйствам. Современный рынок столь же не автономен от действий государства². И потому для экономической социологии проблема развития рынков неотделима от проблемы государственного регулирования хозяйства.

Задача данной главы — показать специфику государства и его интересов, раскрыть функции государственного регулирования хозяйства, сравнить разные типы взаимоотношений представителей государства и участников рынка, включая их коррупционные проявления.

Общее определение и специфика государства. Начнем с исходного определения государства, которое вновь заимствуем у М. Вебера: "...мы назовем государством принудительную политическую организацию, действующую в течение продолжительного времени, чья администрация успешно поддерживает притязания на монополию легитимного использования физического насилия для поддержания установленного порядка"³. Ключевым признаком государства, таким образом, выступает *исключительное право на осуществление легитимного насилия на определенной территории*. Оно связано с принуждением всех других агентов к отказу от использования насилия без санкции государства. Из этой территориальной монополии силы вытекает другая монополия государства — фискальная. Она выражена *исключительным правом сбора налогов на данной территории*⁴.

¹ Weber M. Economy and Society. Vol. I. Berkeley: University of California Press, 1978. P. 82—83. См. также: Вебер М. Социологические категории хозяйствования // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. С. 59—81. М.: РОССПЭН, 2004.

² "Автономный рынок не «возникает»; он конструируется в процессе утверждения политической и государственной власти... Исторически мы не сможем понять функционирования и развития рынков без признания того, в какой степени они были сформированы фискальными интересами государства и формами легитимации государственной власти, которые в свою очередь находились под воздействием международной гонки вооружений" (Friedland R., Robertson A.F. Beyond the Marketplace // Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society / R. Friedland, A.F. Robertson (eds.). N.Y.: Aldine de Gruyter, 1990. P. 7, 11).

³ Weber M. Economy and Society. Vol. I. P. 54. См. также: Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 645—646.

⁴ Подробнее об этих двух монополиях см.: Волков В.В. Силовое предпринимательство. СПб.: ЕУСПб: Летний сад, 2002. Гл. 8. С. 223—240. См. также: Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 2. С. 52—62 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Таким образом, в своем издании деятельности государства исключает конкуренцию. Хотя в определенных условиях рядом с государством могут действовать и частные структуры, претендующие на применение силы и сбор дани с участников рынка⁵. Да и между самими государственными органами может возникать подобие конкуренции, поскольку государство не является монолитной структурой⁶. Но конкуренция и первого, и второго рода является не имманентным признаком государственной власти, а скорее свидетельством ее незавершенности или размывания.

В социальных и экономических науках сложилась определенная традиция описания взаимодействия государства и рынка. Главный порок весьма многочисленных работ, выполненных в этой *традиционной парадигме*, связан с тем, что государство и рынок достаточно жестко противопоставляются друг другу, и в качестве главного вопроса рассматривается степень вмешательства государства в хозяйственные процессы. При этом либералы превозносят достоинства рыночного регулирования и предлагают минимизировать присутствие государства. Консерваторы, наоборот, защищают государство и пытаются ограничить рыночные свободы. Но в любом случае государство и рынок представляются в качестве антагонистов, действующих на совершенно разных основаниях (соответственно политических и экономических) и борющихся между собой по принципу “кто кого”⁷. Более того, считается, что их взаимопроникновение крайне вредно для обеих сторон, так как порождает уродливые симбиозы в виде олигархических хозяйственных структур и коррумпированных чиновничьих режимов.

В противоположность традиционному подходу основная задача формирующейся в конце XX столетия *новой парадигмы* заключается в преодолении этой жесткой дихотомии. Дело в том, что государство конституирует рынок, и одновременно рынок активно влияет на структуры политической власти. Экономические и политические процессы, тем самым, утверждаются и воспроизводятся друг через друга, и в результате возникают системы управления, интегрирующие частные интересы участников рынка и интересы политических структур. Главным вопросом здесь становится не количественное соотношение государственного

⁵ Подобная ситуация была характерна, например, для России 1990-х гг., когда на фоне ослабления и фрагментации российского государства произошел взлет частного силового предпринимательства (Волков В.В. Силовое предпринимательство. Гл. 9). См. также: Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 3. С. 39—50 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

⁶ Например, в России 1990-х гг. возникли элементы конкуренции силовых органов за крупных плательщиков (или наоборот, неплательщиков) налогов (Конкуренция за налогоплательщика. Исследования по фискальной социологии / Под ред. В.В. Волкова. М.: Московский общественный научный фонд, 2000).

⁷ Блок Ф. Роли государства в хозяйстве // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 570—579. См. также: Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 2. С. 37—56 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

и рыночного секторов (например, относительный размер государственного бюджета или доля государственной собственности в производственных активах), а характер способов интеграции двух типов структур и двух типов институционализированных правил⁸. В связи с этим очень важно осознать простую мысль, которая тем не менее игнорируется многими экономистами и политиками: сочетание государственных и рыночных структур и институтов глубоко специфично для каждой страны и потому может быть предметом универсальных рецептов лишь в очень ограниченных пределах.

Подчеркивание интеграции государственных и рыночных структур и институтов не ведет автоматически к стиранию границ между бюрократическим и рыночным способами координации деятельности, как это вытекает, например, из теории общественного выбора, где человек в экономике и в политике следует одной модели поведения (т.е. максимизирует полезность), а политика предстает как подобие рыночного обмена⁹. Подобная редукция политики к обычным обменным отношениям, а политического агента — к “экономическому человеку”, на наш взгляд, столь же искажает ситуацию, сколь и попытки вынести политику за пределы хозяйственных отношений.

Позиция экономической социологии заключается в том, что полномочные представители государства являются непосредственными участниками рыночных отношений, однако это не обычные участники рынка. Их особенность выражается в том, что позиции представителей государства и негосударственных участников рынка в хозяйственных взаимодействиях принципиально не равновесны. Во-первых, концентрация в руках представителей государственной власти силовой и фискальной монополий порождает еще один вид монополии — административную. Она распространяется на многие элементы институционального оформления прав собственности и контроля за их соблюдением. Подобные институциональные ограничения получили название *административных барьеров* входа на рынок. Они означают необходимость получения разрешений на доступ к ресурсам и осуществление хозяйственной деятельности. Характерно, что если полномочия между государственными контролирующими органами четко не разделены и дублируют друг друга (что типично, например, для современной России), конкурентной ситуации все равно не возникает — просто увеличивается число административных барьеров, которые приходится преодолевать участнику рынка.

⁸ Блок Ф. Роли государства в хозяйстве. С. 579—592; Underhill G. State, Market, and Global Political Economy: Genealogy of an (Inter-?) Discipline // Economic Sociology — European Electronic Newsletter. June 2001. Vol. 2. No. 3. P. 2—12 (<http://econsoc.mpifg.de>).

⁹ Бьюкенен Дж., Таллок Г. Расчет согласия. Логические основания конституционной демократии // Бьюкенен Дж. Сочинения. Т. 1. М.: Таурис Альфа, 1997. С. 31—206.

Во-вторых, в отличие от экономической монополии, когда услугу можно купить только у одного продавца, но в принципе можно отказаться от ее покупки вовсе, административная монополия государства имеет иную природу. Государство предлагает услуги, от которых нельзя отказаться (по крайней мере, нельзя сделать это открыто, оставаясь в его юрисдикции). Отказ от их “покупки” квалифицируется как нарушение закона и влечет за собою санкции неэкономического характера — продавец бюрократических услуг не переключается на другого покупателя, а наказывает отказавшегося от “обмена”.

В-третьих, монополизм государства имеет неэкономическую природу. Власть его представителей принципиально не связана с преимуществами в эффективности и, таким образом, не может быть преодолена в результате конкурентной борьбы. Она черпается из других источников — исключительных прав выдавать разрешения на осуществление хозяйственной деятельности и прекращение этой деятельности.

Наконец, в-четвертых, представители государства руководствуются самыми разными мотивами, многие из которых далеки от стремления к наилучшему соотношению экономических издержек и выгод. С одной стороны, одним из решающих мотивов их деятельности является воспроизводство собственных властных позиций и извлечение политической и административной ренты (к этому вопросу мы вернемся ниже). А с другой стороны, представители государства призваны заботиться о реализации долгосрочных национальных интересов, выходящих за рамки сиюминутной экономической выгоды отдельных участников рынка.

Итак, государство реализует во взаимодействии с участниками рынка *три вида взаимосвязанных монополий*:

- силовую;
- фискальную;
- административную.

В результате интеграция частных интересов участников рынка и политических интересов государства осуществляется на асимметричной основе.

Задачи и функции государства. В далеком прошлом осталось то время, когда государство действовало по модели “стационарного бандита” (М. Олсон) — самой сильной структуры на данной территории, выражающей прежде всего свои частные интересы. Сегодня оно неизменно претендует на заботу об общих интересах, решая задачи защиты и управления.

Непосредственно проистекающие из территориальной монополии силы *задачи защиты* состоят в обеспечении:

- территориальной целостности (противостоянии захватам и дроблению территории);
- национальной безопасности (предотвращении угрозы зависимости и нанесения ущерба стране).

Понятно, что в отличие от сохранения территориальной целостности, поддержание национальной безопасности — задача куда более широкая, которая включает множество хозяйственных аспектов.

Еще более непосредственно со сферой хозяйства связаны *задачи управления*. Государство не ограничивается своей политической и военной ролью, активно влияя на формирование хозяйства. И практически все крупные реформы в истории самых разных хозяйств во многом инициировались государством, проводились в устанавливаемых им формах, определялись его фискальными и милитаристскими интересами¹⁰. *Задачи государственного управления* состоят в следующем:

- поддержание устойчивого развития;
- производство общественных благ;
- предоставление и обеспечение общегражданских прав.

Для реализации указанных задач защиты и управления государство выполняет следующие *регулирующие функции*:

- установление формальных правил, в рамках которых осуществляется хозяйственная деятельность (законодательная функция);
- поддержание формального порядка с наложением санкций за нарушение установленных правил (репрессивная функция);
- перераспределение части хозяйственных ресурсов и извлекаемых доходов (редистрибутивная функция);
- регулирование средств денежного обращения (монетарная функция);
- непосредственное участие в производстве благ (производственная функция)¹¹.

Насколько реализация данных функций государства нейтральна по отношению к интересам участников рынка? Много лет ортодоксальные марксисты и их последователи уверяли, что государство есть машина подавления, действующая в частных интересах господствующих клас-

¹⁰ Об этой позиции применительно к российской истории см.: *Радеев В.В.* Два корня российского предпринимательства: фрагменты истории // Мир России. 1995. Т. 4. № 1. С. 159—179.

¹¹ Государственный сектор, включающий предприятия и учреждения, которые полностью или преимущественно принадлежат государству, а также предприятия, в собственности которых государство имеет свою долю, весьма обширен практически во всех странах с самым разным уровнем экономического развития.

сов¹². Либералы, напротив, были склонны видеть в государстве “третью силу”, равноудаленную от всех участников хозяйственного процесса. И тот, и другой взгляд выглядят как явные упрощения. Политика государства никогда не была и не будет совершенно нейтральной, даже если и пытается выглядеть таковой. Государство не может избежать разного рода влияний. Но даже если регулирующие меры не пролоббированы непосредственно какой-нибудь крупной хозяйственной структурой, то любое вмешательство государства все равно оказывается кому-то выгодным — немедленно или в конечном счете.

Тем не менее государство, за исключением немногих одиозных случаев, не растворяется в интересах частных (“олигархических”) структур. Оно сохраняет свою автономию. Другое дело, что эта автономия не означает полной независимости от общества. Напротив, государство действует на принципах, которые П. Эванс определил как *встроенная автономия* (embedded autonomy)¹³. Речь идет о самостоятельных законодательной и исполнительной структурах, которые при этом сотнями нитей связаны с обществом, укоренены в присущих ему отношениях. Более точно будет сказать, что государство представляет собой совокупность структур, каждая из которых обладает различной степенью встроенной автономии по отношению к обществу и частным интересам участников рынка¹⁴. Причем утверждать, что заведомо лучше — сильная или, наоборот, слабая автономия государственных органов, по нашему мнению, нельзя — это зависит от специфической комбинации структур и институтов.

Типы государственного вмешательства. Хотя на уровне общих положений серьезную роль государства в рыночных процессах практически никто не оспаривает, характер фактической и желаемой связи государства и рынка видится очень по-разному. На идейных полюсах располагаются две крайние точки зрения. Одной из таких крайностей является либеральная модель государства как “ночного сторожа”. Она предполагает, что государство, единожды создав надлежащие формальные правила, способствующие экономической конкуренции, уже не должно вмешиваться в рыночные процессы. Оно призвано следить за тем, чтобы одни участники рынка не достигали своих интересов за счет грубого нарушения интересов других участников. Иными словами, государству отведена здесь роль внешнего арбитра, следящего за соблюдением установленных правил.

¹² См., например: Poulantzas N. Political Power and Social Classes. L.: NLB, 1975.

¹³ Evans P.B. Embedded Autonomy. Berkeley: University of California Press, 1995.

¹⁴ Carruthers B. When is the State Autonomous? Culture, Organization Theory, and the Political Sociology of the State // Sociological Theory. March 1994. Vol. 12. No. 1. P. 19—44.

Другая крайность представлена коммунистической моделью государства как “единого народнохозяйственного центра”, который задает сверху основные хозяйственные параметры и осуществляет централизованное перераспределение решающей части ресурсов и получаемых доходов.

Если государство-сторож пытается самоустраниться из рыночных отношений, что не может не порождать серьезных рыночных сбоев, то государство-центр, напротив, пытается подавить рынок¹⁵. Между указанными полюсами располагаются другие модели, различающиеся по характеру и степени воздействия государства на хозяйственные процессы. Именно эти модели и интересуют экономическую социологию. Чтобы проанализировать их особенности, мы используем типологию Ф. Блока, которая включает:

- государство общественных благ;
- государство макроэкономической стабилизации;
- государство обеспечения социальных прав;
- государство развития;
- социалистическое государство¹⁶.

Первый тип — *государство общественных благ* (public goods state) — предполагает минимальное вмешательство в хозяйственную жизнь, при этом основная хозяйственная функция государства сводится к производству общественных благ. Специфика этих благ, как известно, заключается в том, что они могут быть получены другими агентами, не участвующими в их производстве, без дополнительных издержек с их стороны (например, использование построенных дорог или городских парков). Ввиду этих позитивных экстерналий частные фирмы оказываются не заинтересованными в создании подобных благ, и государство вынуждено брать на себя функции, оставленные рынком.

Помимо позитивных экстерналий, производство общественных благ может выражаться в ликвидации негативных экстерналий рыночной

¹⁵ Существует теория “бюрократических рынков”, истолковывающая взаимодействия в рамках социалистического государства в терминологии взаимного обмена услугами (Павленко С.Ю. Неформальные управленческие взаимодействия // Постигение. М.: Прогресс, 1989. С. 190—202; Кордонский С. Рынки власти: административные рынки СССР и России. М.: ОГИ, 2000). Однако “рынок” в данном случае лучше оставлять в кавычках.

¹⁶ Хотя Ф. Блок и относил данную типологию к “старой”, традиционной парадигме толкования связи между государством и хозяйством, он сам, критикуя ее, указал, что рассмотренные типы не умещаются на одном континууме. Таким образом, данная типология вовсе не так примитивна, чтобы различать модели лишь по степени вмешательства государства в хозяйственные процессы. И отбрасывать ее в рамках новой парадигмы кажется не вполне целесообразным (Блок Ф. Роли государства в хозяйстве // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 578—579. См. также: Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 2. С. 37—56 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

деятельности, например, охране окружающей среды от промышленных загрязнений, в которой отдельный бизнес также может быть не заинтересован или на которую может не иметь достаточных средств.

Наконец, вмешательство государства может быть обусловлено дефицитом ресурсов у частных агентов на производство и потребление определенного рода продуктов и услуг, имеющих общегосударственное значение. Характерным примером здесь являются сферы образования и фундаментальной науки, из которых государство не может полностью устраниваться без основательного разрушения этих сфер.

Второй тип — *государство макроэкономической стабилизации* — также предполагает очень ограниченное вмешательство в хозяйственные процессы. Речь не идет о поддержке отдельных отраслей и, тем более, отдельных предприятий, но об осуществлении мер, необходимых для сохранения устойчивости макроэкономической ситуации — в первую очередь, о функции регулирования денежной и кредитной сферы. Необходимость такого воздействия связана с наличием неизбежных циклов экономической конъюнктуры. И основная задача государственного регулирования сводится к тому, чтобы сглаживать циклические колебания с помощью финансовых инструментов — “остужать” перегретую экономику и “подогревать” остывающую.

Третий тип — *государство обеспечения социальных прав* (social rights state) или, в более конвенциональной терминологии, — государство благосостояния (welfare state), на котором мы остановимся несколько подробнее. Такое государство также по минимуму вмешивается в деятельность частного сектора и старается не искажать коммерческих интересов. Однако оно берет на себя обязательства по обеспечению своим гражданам трех типов прав:

- гражданских прав, связанных с обеспечением так называемых демократических свобод;
- политических прав, выражающихся в возможности избирать органы власти и быть избранным в эти органы;
- социальных прав, гарантирующих определенную защиту от сбоев рынка, включая социальную поддержку в случае потери работы или наступления нетрудоспособности.

В данном случае нас интересуют именно социальные права, реальное (недекларативное) обеспечение которых требует весьма значительных средств и, следовательно, масштабного перераспределения валового национального продукта. Отметим, что в период после Второй мировой войны в развитых западных странах размеры социальных обязательств государства динамично нарастали, что привело в итоге к ситуации, характеризующейся как хронический фискальный кризис государства, когда

оно оказывается зажатым между необходимостью обеспечения социальных прав и одновременного стимулирования частных интересов, не позволяющего сильно расширять бремя налоговых платежей¹⁷.

Вариантов политики социального обеспечения имеется множество. И профиль государства благосостояния определяется следующими параметрами:

- общие размеры социальных выплат и льгот;
- каналы их проведения (прямые государственные субсидии, общественные фонды или фонды корпораций);
- принципы построения социальных выплат и льгот (адресная поддержка малообеспеченных, стимулирование определенных социально-профессиональных групп или равноправный доступ к трансфертам всего населения);
- преобладающие формы выплат и льгот (целевые денежные выплаты, налоговые льготы или предоставление бесплатных социальных услуг);
- пассивный или активный характер выплат (стимулирование уровня потребления или экономической активности посредством профессиональной переподготовки);
- источники средств для социальных выплат (государственные, корпоративные, благотворительные фонды или страховые взносы самого населения).

Исторически в политике государства благосостояния, по мнению Г. Эспина-Андерсена, сложилось по крайней мере три общих принципа:

- либеральный;
- консервативный;
- социал-демократический.

В соответствии с *либеральным принципом* социальная помощь оказывается по остаточному принципу — бедным и малообеспеченным слоям, не способным добыть себе минимум средств существования посредством возможностей, предоставляемых рынком, а также самостоятельно гарантировать себе безбедное будущее путем частного (накопительного) страхования. Речь идет, таким образом, о гарантированном адресном обеспечении минимальных физиологических и социальных потребностей наиболее нуждающихся групп, которые не имеют достаточных рыночных шансов или оказываются на обочине по причине сбоев рынка.

¹⁷ Block F. The Fiscal Crisis of the Capitalist State // Annual Review of Sociology. 1981. Vol. 7. P. 1—27.

Консервативный принцип политико-государства благосостояния отличается тем, что привязывает выплаты и льготы к трудовому вкладу работника, предоставляет высокие гарантии в обмен на лояльность организации, а также предполагает отдельные программы для различных профессиональных и статусных групп. Этот патерналистский принцип реализуется в двух основных формах — этатистской и корпоративной, в зависимости от основного источника социальных выплат — государства или частных фирм¹⁸.

Наконец, *социал-демократический принцип* демонстрирует наибольший универсализм и максимальную независимость от собственных усилий и возможностей потенциальных реципиентов. Социальные выплаты и льготы здесь основаны на самом гражданском принципе, в соответствии с которым каждый обладатель формального статуса гражданина имеет право на равное социальное обеспечение и льготы, независимо от степени нуждаемости и своего трудового вклада¹⁹.

За государством социальных прав в представленной типологии следует *государство развития* (developmental state). Это государство уже не ограничивается общей макроэкономической балансировкой и поддержкой нуждающихся. Оно пытается стимулировать экономический рост путем проведения активной промышленной политики. Последняя означает серьезное вмешательство в структуру хозяйственной деятельности и создание дополнительных хозяйственных стимулов, наряду со стимулами, порождаемыми самим рынком. Речь может идти о косвенном воздействии посредством создания деловой инфраструктуры — инженерных и транспортных коммуникаций, экспертных и информационных агентств. Но чаще всего промышленная политика к этому не сводится и проявляется в прямой поддержке отдельных отраслей, групп предприятий и даже отдельных фирм, развитие которых на данный момент считается приоритетным. Эта поддержка оказывается в виде субсидий, инвестиций, кредитов, разного рода преференций и льгот.

И наконец, последний тип из упомянутой классификации — это *социалистическое государство*. Оно претендует не только на стимулирование экономического роста и проведение активной промышленной

¹⁸ Этатистская разновидность консервативного принципа была реализована, например, в СССР, но сохранилась и в постсоветский период. Так, основным объектом социальной поддержки в 1990-е гг. были не бедные семьи как таковые, а множественные категории населения, которые выделялись прежде всего по заслугам перед государством (трудовой вклад, участие в войнах и т.п.).

¹⁹ В реальной политике государства благосостояния все три принципа реализуются в некотором сочетании. Но все же в разных странах есть свои устойчивые предпочтения. Например, по мнению Г. Эспина-Андерсена, в 1980-е гг. консервативный принцип наиболее ярко проявлялся в Германии, социал-демократический — в Швеции, а либеральный — в Австралии (Esping-Andersen G. The Three Worlds of Welfare Capitalism. Cambridge: Polity Press, 1990. P. 48, 58—69).

политики, но также на широкомасштабное перераспределение ресурсов на нерыночных основаниях в целях достижения социальной справедливости. А поскольку социальная справедливость — глубоко идеологическое понятие, принципы такого распределения во многом зависят от доминирующих идеологических установок. Как правило, дело не ограничивается одной лишь социальной помощью государства малообеспеченным группам населения. Такая помощь, напротив, бывает недостаточной, ибо степень адресности не велика. В результате даже экономически активная и относительно преуспевающая часть населения может не приобретать значительную часть потребительских и социальных услуг на рынке, а получать их от государства (безотносительно к уровню собственных заработков)²⁰.

Конечно, все перечисленные типы связи государства и хозяйства являются идеальными типами, и в реальной политике правительств они чаще всего комбинируются в более или менее разумных пропорциях. Добавим, что их главным отличительным признаком является не вопрос о размерах вмешательства государства в хозяйственные процессы, а типы реализуемых функций и конкретные способы их выполнения.

Взаимодействие государства с участниками рынка. Для того чтобы охарактеризовать типы такого взаимодействия, мы воспользуемся метафорическими образами А. Шляйфера и его соавторов. Они предложили модели государства, выступающего в качестве:

- “невидимой руки”;
- “помогающей руки”;
- “граббющей руки”²¹.

Модель “невидимой руки” (invisible hand) является исходной точкой либеральных построений. Ее авторство приписывается еще Адаму Смитту, у которого действительно в его труде “Богатство народов” упоминается данный образ (который, правда, вменяется рынку). Государство здесь пытается формировать общую рыночную среду так, чтобы его действия были как можно менее заметны, а решающую роль отводит стихийным рыночным силам. Государство уподобляется хорошему официанту, которого ценят именно за то, что его услуги оказываются быстро, незаметно и в строго определенном объеме. Такого государства не следует опасаться, но от него не стоит и ожидать особой помощи (например, если у клиента не хватит денег, чтобы расплатиться за обед).

²⁰ В СССР этот перераспределительный механизм назывался “общественными фондами потребления”.

²¹ Frye T., Shleifer A. The Invisible Hand and the Grabbing Hand // American Economic Review. Papers and Proceedings. May 1997. Vol. 87. No. 2. P. 354—358; Shleifer A., Vishny R. The Grabbing Hand: Government Pathologies and Their Cures. Cambridge: Harvard University Press, 1998.

Вторая модель “*помогающей руки*” (helping hand) тоже связана с тем, что государство формирует общие условия функционирования рынков, но при этом также пытается стимулировать деятельность его участников. Государство так устанавливает правила и манипулирует имеющимися средствами, чтобы способствовать их продвижению вперед. Оно не мешает участникам рынка, если все идет гладко, но способно протянуть им руку помощи в тяжелые кризисные периоды.

Наконец, третья модель “*грабящей руки*” (grabbing hand) выглядит наименее привлекательной. Здесь речь идет о том, что представители государства, вместо заботы об общих интересах, удовлетворяют свои частные интересы за счет хозяйственных агентов, т.е. занимаются откровенным вымогательством²² (мы продолжим эту тему ниже, раскрывая проблему коррупции).

Нам представляется, что к приведенной типологии можно добавить еще одну форму — “*владеющей руки*” (possessing hand). В данном случае речь идет не о простом вымогательстве, а о стремлении чиновников поставить частный бизнес под свой личный или групповой контроль, завладеть долей в этом бизнесе, не просто получить “откупные”, но иметь постоянную долю от деятельности подконтрольных предприятий²³. Чиновники здесь не ограничиваются “платой за вход” в сферу бизнеса, а продолжают собирать свою административную ренту и в ходе деятельности предприятий.

Действие “грабящей” или “владеющей руки” часто сопровождает процесс *коммерциализации государства*. Он означает обслуживание государственными структурами интересов частных хозяйственных структур за соответствующее вознаграждение. Такое обслуживание может выражаться в простой продаже привилегий и льгот (пассивном использовании монопольного положения), но также в активном позиционировании государственных структур на том или ином рынке и предоставлении рыночных услуг хозяйственным агентам (например, предоставление частному бизнесу услуг по охране и безопасности на коммерческой основе). Во многих случаях государственные органы оказываются конкурентоспособны, потому что они имеют возможность переложить значительную часть издержек на государственную казну, приватизируя основную часть получаемых доходов.

Если “помогающая рука” является типичной характеристикой государства развития, то “грабящая” и “владеющая рука” отличают так

²² О распространенности вымогательств в российском бизнесе 1990-х гг. см.: *Радеев В.В.* Коррупция и формирование российских рынков: отношения чиновников и предпринимателей // Мир России. 1998. № 3. С. 57—90.

²³ Эксперты считают, что данная модель весьма характерна для России 1990-х гг., особенно для московского региона (см., например: *Просветов И.* Монополия без названия // Компания. Октябрь 2004. № 38. С. 27—31).

называемые *хищническими государствами* (predatory states), многие из которых основаны на военных режимах²⁴. Эти государства захватывают крупнейшие и наиболее прибыльные предприятия, ставят их под свой контроль, но заботятся не столько об их развитии, сколько об административной ренте, что приводит к истощению ресурсной базы этих предприятий.

Как реагируют участники рынка на вмешательство представителей государственной власти? У них в распоряжении несколько стратегий. Первые три из них, следуя А. Хиршману, можно определить как стратегии “лояльности” (loyalty), “голоса” (voice) и “выхода” (exit)²⁵. В нашем случае *стратегия лояльности* означает покорное следование установленным государством формальным правилам и навязываемым чиновниками неформальным нормам. Она зачастую связана с довольно высокими издержками. *Стратегия голоса* означает публичное оспаривание сложившихся правил. Она предполагает наличие независимой судебной власти и развитой системы политического представительства интересов. В отличие от двух предыдущих стратегий, *стратегия выхода* связана с уходом от контроля, скрытым невыполнением формальных правил. Мы добавим к этой типологии важный четвертый элемент — *стратегию “договора”* (bargain). Не имея возможности не только оспорить претензии публично, но и ускользнуть в спасительную “тень”, участники рынка вынуждены вступать в переговоры и достигать *институциональных компромиссов* — такого смягчения условий выполнения формальных правил, которое оказывается приемлемым для контролирующей и контролируемой сторон²⁶. И здесь мы вплотную подходим к теме коррупции.

Государство и коррупция. Коррупция давно относится нами к числу обыденных явлений. С некоторых пор ее начали рассматривать как внутренний элемент хозяйственной жизни²⁷. Однако определить, что в точности она означает, не в состоянии даже большинство экспертов. В самом деле, часто нелегко отличить взятку от подарка или платные услуги

²⁴ Evans P. Predatory, Developmental, and Other Apparatuses: A Comparative Political Economy Perspective on the Third World State // Sociological Forum. December 1989. Vol. 4. No. 4. P. 561—587.

²⁵ Hirschman A.O. Exit, Voice, and Loyalty: Response to Decline in Firms, Organizations, and States. Cambridge: Harvard University Press, 1970. P. 1—20, 76—79.

²⁶ Для России 1990-х гг. среди основной массы участников рынка стратегия лояльности была малопригодна ввиду высоких (порой запретительных) издержек легализации. Стратегия голоса не пользовалась популярностью по причине зависимости судебной власти и крайне неравномерного характера представительства политических интересов. Куда более распространены были стратегии выхода и договора, осуществляемые на всех уровнях российского бизнеса (подробнее см.: Радаев В.В. Деформализация правил и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности // Вопросы экономики. 2001. № 6. С. 60—79).

²⁷ Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998. Гл. 1 (<http://www.ecsoc.ru>).

от вымогательства. С деятельностью чиновников связывают многие негативные явления — волюнтаризм и непотизм, волокиту и излишнюю зарегулированность, — должны ли мы все эти явления связывать с коррупцией? Мы постараемся показать, что коррупция — это особый род отношений, отличающийся от многих других, пусть и весьма неблагоприятных, действий.

Чтобы раскрыть понятие коррупции, воспользуемся инструментами *теории агентских отношений*²⁸. Для того, чтобы сложились коррупционные отношения, необходимо неременное участие трех субъектов, среди которых:

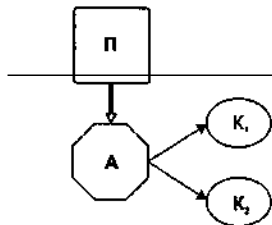
- принципал (законодательный орган);
- агент (чиновник, представитель исполнительной власти);
- клиент (фирма, предприниматель).

Принципал (законодательная власть) утверждает формальные правила, регулирующие деятельность клиентов (предпринимателей, фирм), и правила контроля за их соблюдением. Права контроля делегируются агентам (представителям исполнительной власти). Предполагается, что агенты полностью осведомлены о содержании этих правил, но не имеют возможностей самостоятельно их изменять, хотя и могут готовить предложения по их изменению. При этом они должны соблюдать правила контроля, не дискриминируя никого из клиентов, которых затрагивают данные формальные правила, и не нарушая интересов принципала.

Как могут складываться такого рода отношения между тремя указанными субъектами? В случае *рациональной бюрократической организации* в классическом понимании М. Вебера дела обстоят достаточно “просто”: агент реализует делегированные ему принципалом полномочия, контролируя выполнение всех установленных формальных правил и не дискриминируя никого из клиентов (рис. 7.1а).

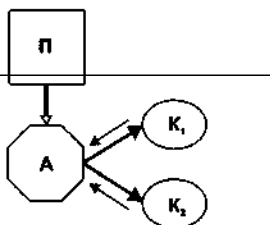
Однако предположим, что клиент заинтересован в более быстром решении своего вопроса и готов предложить чиновнику неформальное вознаграждение. Является ли последнее взяткой? Не обязательно. Если, например, чиновник ускорил рассмотрение дела за счет своего личного времени и дополнительных усилий, не нарушая интересов других клиентов и не отступая от буквы формальных правил, или он дополнительно консультировал клиента (будучи в принципе не обязанным это делать), лучше определить это действие как предоставление *дополнительных бюрократических услуг* (рис. 7.1б).

²⁸ Общая идея подобного подхода была изложена в первой версии статьи Д. Гамбетты, позднее опубликованной в сборнике о проблемах коррупции: *Gambetta D. Corruption: An Analytical Map // Political Corruption in Transition. A Sceptic's Handbook / S. Kotkin, A. Sajo (eds.). Budapest, N.Y.: Central European University Press, 2002. P. 33—56.*



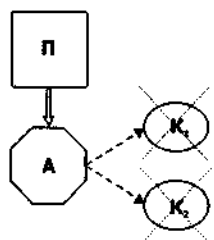
а) Рациональная организация

Примечание. Принципал делегирует полномочия агенту, который выполняет установленные принципалом правила, не проводя различий между клиентами



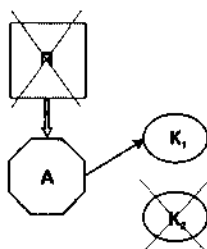
б) Рынок дополнительных бюрократических услуг

Примечание. Принципал делегирует полномочия агенту, который выполняет установленные правила. При этом агент оказывает дополнительные услуги, не проводя различий между клиентами и получая за них неформальные вознаграждения



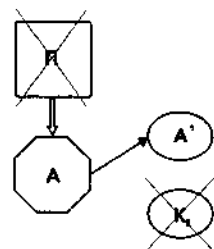
в) Волокита

Примечание. Принципал делегирует полномочия агенту, агент выполняет установленные им правила, не проводя различий между клиентами, но всячески затягивает оказание бюрократических услуг



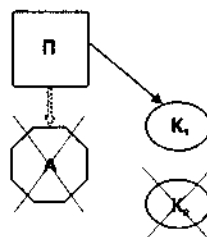
г) Волонтаризм

Примечание. Принципал делегирует полномочия агенту, но агент их нарушает в пользу отдельных клиентов, не получая за это неформального вознаграждения



д) Казнокрадство

Примечание. Принципал делегирует полномочия агенту, но агент их нарушает, причем не в пользу отдельных клиентов, а в свою пользу путем прямого вывода ресурсов в "свою" фирму



е) Фаворитизм

Примечание. Принципал не делегирует полномочия агенту, меняя правила в пользу отдельных клиентов



ж) Захват государства

з) Коррупция

Примечание. Отдельные клиенты, минуя агента, меняют правила в свою пользу путем прямого воздействия на принципала

Примечание. Принципал делегирует полномочия агенту, но агент их нарушает в пользу отдельных клиентов, получая за это неформальное вознаграждение

Рис. 7.1. Коррупция и сходные типы отношений

П — принципал (законодатель);

А — агент (чиновник);

К — клиент (участник рынка)

Чиновник, напротив, может сильно затянуть рассмотрение вопроса, при этом не нарушая, а наоборот, используя существующие формальные правила (скажем, установлен предельный срок рассмотрения в один месяц — бумаги лежат в течение месяца). Поскольку чиновник в результате не получает никакой осязаемой частной выгоды (кроме возможности работать спустя рукава) и не делает различий между клиентами (ждать приходится всем), то этот случай правомерно назвать *бюрократической волокитой* (рис. 7.1в).

Более сложные обстоятельства возникают тогда, когда чиновник нарушает безличные правила контроля, отдавая предпочтение отдельным клиентам. Но сам факт нарушения правил контроля и получения выгоды клиентом — еще недостаточное условие для появления коррупции. Если бюрократ не получил за это своей частной выгоды, а просто следовал личным капризам (кто понравился — тому помог, кто не понравился — тому отказал), то его поведение лучше обозначить как *волюнтаризм* (рис. 7.1г).

Нарушения правил в результате ошибок, незнания правил агентом, идейных соображений, личных симпатий и привязанностей, а также под воздействием принуждения могут способствовать коррупции, но в чистом виде к ней не относятся, ибо коррупция, еще раз повторим, в принципе предполагает извлечение агентом частной выгоды. Например, если нарушивший законы клиент беспрепятственно ускользает из-под контроля, потому что агент плохо знал правила, это *халатность* и *невежество* чиновника, но не коррупция. Или если чиновника заставили нарушить правила, угрожая ему и его семье, мы, тем более, вряд ли назовем это противоправное действие коррупцией, ибо речь идет о прямом *насилии*.

Впрочем, само по себе исключение частной выгоды чиновником тоже не является достаточным условием возникновения коррупционных отношений. Например, если агент-чиновник грубо презрел формальные правила, переведя часть государственных средств на собственные счета, то эта частная выгода является результатом *казнокрадства* (т.е. разновидностью обычного воровства), а не коррупции, предполагающей также преференциальное соблюдение интересов отдельного клиента. Поскольку клиент в данное отношение вообще не включен, то и коррупция отсутствует (рис. 7.1д).

Другая ситуация возникает при исключении из отношения самого агента-чиновника. В этой ситуации принципал, не делегируя никаких полномочий агенту, сам меняет формальные правила в пользу отдельных клиентов. Это может делаться, скажем, вследствие идейных соображений — определенным образом понятых общенациональных интересов и приоритетов развития (т.е. без непрямого подкупа должностных лиц). Перед нами случай *фаворитизма*, при котором формальное нарушение правил отсутствует (поскольку принципал имеет право их изменять) (рис. 7.1е).

Иное дело, если подобное изменение формальных правил принципалом вызвано непосредственными лоббирующими действиями со стороны клиентов или прямым подкупом представителей принципала в лице отдельных депутатов и фракций. Поскольку агент вновь оказывается не у дел, то мы снова избегаем называть это коррупцией. В современной институциональной экономической теории это явление получило иное название — *захват государства* (state capture)²⁹. Причем данная связь может быть и повернута, когда, например, хищническое государство производит *захват фирм* (без формальной национализации их собственности) и далее патронирует эти фирмы (рис. 7.1ж).

Итак, чтобы добраться до определения коррупции, мы составили своего рода реестр разных способов так называемого “*подрыва формальных институтов*” (institutional subversion), если использовать термин Дж. Хеллмана и М. Шанкермана³⁰. Многие из них сопровождаются коррупционными действиями, но сами по себе к коррупции не относятся. Что же представляет собой собственно коррупция? Она означает, что принципал делегирует полномочия агенту-чиновнику, а чиновник, вместо того чтобы следить за соблюдением правил, сам же их нарушает в пользу отдельных клиентов, получая за это неформальное вознаграждение.

²⁹ Hellman J., Jones G., Kaufmann D. Seize the State, Seize the Day: State Capture, Corruption and Influence in Transition // World Bank Policy Research Working Paper. 2000. No. 2444 (<http://www.worldbank.org> или <http://www.nobribes.org>).

³⁰ Hellman J., Schankerman M. Intervention, Corruption and Capture // Economics of Transition. 2000. Vol. 8. No. 3. P. 545—567.

Суммируем основные элементы коррупционного отношения:

1. Существование формальных правил, установленных принципалом.
2. Наделение агента монопольными полномочиями по распределению ресурсов и оказанию услуг в соответствии с этими формальными правилами, которые агент не вправе изменить.
3. Наличие клиента как независимого третьего лица, заинтересованного в получении ресурсов или услуг с нарушением формальных правил.
4. Организация изначально оговоренного обмена услугами (вознаграждениями) между агентом и клиентом.
5. Нарушение агентом формальных правил в пользу клиента.
6. Получение агентом частной выгоды, а клиентом — частной или общественной выгоды³¹ (рис. 7.13).

Теперь сформулируем определение коррупции. ***Коррупция** — это использование чиновником служебного положения для получения частного вознаграждения от заинтересованных участников рынка путем сознательного нарушения в их интересах формальных служебных правил.*

В завершение приведем еще одну полезную типологию, включающую *три модели коррупции*, предложенные А. Шляйфером и Р. Вишни:

- монополистическую;
- дерегулируемую;
- конкурентную.

Согласно *монополистической модели* предоставление общественных благ находится в одних руках под единым бюрократическим контролем. При реализации *дерегулируемой модели* бюрократические структуры действуют относительно независимо друг от друга в подведомственных им областях. И наконец, *конкурентная модель* предполагает, что каждое общественное благо обеспечивается более чем одной бюрократической структурой. При этом действия чиновников могут осуществляться двумя способами — “без приворовывания” у государства (without theft) и “с приворовыванием” (with theft). В первом случае платежи государству остаются в неприкосновенности, и к легальным транзакционным издержкам добавляются нелегальные издержки в форме взятки. Во втором случае предприятия “освобождаются” от официальных платежей, перекладывая часть “сэкономленных” средств в карман бюрократа³².

³¹ Заметим, что клиент в коррупционном отношении может не преследовать частной выгоды, в то время как наличие частной выгоды агента является обязательным признаком коррупции.

³² Shleifer A., Vishny R. W. Corruption // Quarterly Journal of Economics. August 1993. Vol. CVIII. No. 3. P. 601, 604—607, 610. Наименее болезненной следует считать конкурентную модель, но авторы утверждают, что в начале 1990-х гг. в постсоветском обществе произошел серьезный сдвиг от монополистической к дерегулируемой модели, которая связана с неизбежным увеличением масштабов коррупции.

Остается добавить, что неформальные отношения предпринимателей с чиновничеством не сводятся к пресловутой коррупции, а последняя не ограничивается взятками. Более того, взятка (или небезызвестные “подарки”-подношения) — всего лишь примитивная начальная форма этих отношений. Она опосредствует короткие (разовые) взаимодействия и характерна преимущественно для чиновников мелкой и средней руки, а также для представителей малого бизнеса. С ростом уровня чиновника и масштабов бизнеса часто меняются не только “цена вопроса”, но и сам характер взаимоотношений. Сначала элементарная взятка перерастает в *систему обмена услугами*, которые уже не принимают денежную форму. “Отдариться”, как известно, можно множеством других более замысловатых способов — например, устроив родственника к себе на работу или передав заказ “своей” фирме.

В дальнейшем с укреплением взаимного доверия между чиновником и предпринимателем их связь может плавно перерасти в длительное сотрудничество или партнерство, скрепленное порою узами личной дружбы, где обмен услугами как таковой по типу “ты — мне, я — тебе” вообще не обязателен. Речь идет о взаимной стратегической и тактической поддержке. Но само наличие вознаграждений (хотя бы в виде реципрокных обменов) предполагается изначально, даже если сроки и форма вознаграждения не оговорены³³.

Заключение. В начале XX в. российские марксисты-большевики, искренне ненавидя государство, пытались разрушить его “до основания”, а затем построили невиданную по жесткости государственную диктатуру, на время подавившую свободные проявления рынка. В конце XX в. российские либералы, также ненавидя государство, попытались его ослабить, увести из экономики, и в результате получили чрезвычайно коррумпированный режим, тормозящий развитие рынков. Вряд ли происходящая в начале XXI в. консолидация российского государства заставит правых или левых полностью пересмотреть свои взгляды, но будем надеяться, что она станет основой для более успешного конституирующего воздействия на рынки.

В любом случае, от взгляда “кто кого” в отношениях государства и рынка следует переходить к изучению моделей интеграции властных и экономических структур и институтов. Именно этот принцип составил основу изложенного в этой главе политико-экономического подхода в современной экономической социологии.

³³ Более подробно о проблемах коррупции применительно к российскому бизнесу см.: Радаев В.В. Коррупция и формирование российских рынков: отношения чиновников и предпринимателей // Мир России. 1998. № 3. С. 57—90.

НЕФОРМАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА КАК ФОРМА ХОЗЯЙСТВА

Наши представления о хозяйственных процессах зачастую искажены в силу того, что их значительная часть выпадает из поля зрения, остается скрытой от наблюдателей, не фиксируется статистическими данными. И чтобы понять, как действуют хозяйственные агенты, мы не можем ограничиться анализом формальной экономики и считать, что хозяйство полностью подчиняется установленным законодательным нормам. Именно по этой причине ускользающая от поверхностных взглядов неформальная экономика превратилась в одну из основных тем, в изучении которой произошло смыкание экономистов и экономсоциологов¹. Сначала исследования касались в основном развивающихся стран третьего мира, затем обширная неформальная экономика была “обнаружена” в посткоммунистических странах и, наконец, выяснилось, что в той или иной мере тема актуальна для всех типов хозяйств, включая развитые западные общества. Число теоретических и эмпирических исследований по данной теме растет. Тем не менее на пути к раскрытию тайн неформальной экономики возникает масса препятствий, которые связаны не только с очевидной нехваткой информации для расчетов, но и с концептуальными трудностями — расхождением в понимании самого явления.

Целесообразно начать с выделения двух принципиально разных подходов к анализу неформальной экономики — структурного и институционального. *Структурный подход* более популярен. Он определяет неформальную экономику как особые сегменты хозяйства (включая совокупность определенных видов деятельности или организационных структур), располагающиеся на периферии или за пределами формальной экономики.

¹ Underground Economies in Transition / E.L. Feige, K. Ott (eds.). Aldershot: Elgar, 1999; Johnson S., Kaufmann D., Shleifer A. The Unofficial Economy in Transition // Brookings Papers on Economic Activity. 1997. No. 2. P. 159—239; The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries / A. Portes, M. Castells, L.A. Benton (eds.). Baltimore: The John Hopkins University Press, 1989; The Underground Economy in the United State and Abroad / Tanzi V. (ed.). Lexington: D.C. Heath, 1982. Обзор работ в данной области см.: *Портес А.* Неформальная экономика и ее парадоксы // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 303—339. См. также: Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 5. С. 34—53 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Институциональный подход предлагает другую перспективу. Здесь неформальная экономика предстает как совокупность неформальных правил, регулирующих хозяйственное поведение наряду с формальными правилами. С этой точки зрения неформальная экономика не локализована в определенных рыночных сегментах, она является элементом всякой хозяйственной деятельности, обеспечивая необходимую институциональную гибкость. При таком понимании из маргинального явления она превращается в основополагающий элемент реальных хозяйственных процессов.

Добавим, что первый подход применяется главным образом при макроэкономических расчетах и нацелен на определение масштабов неформальной экономики и составляющих ее сегментов. Второй подход — скорее микроэкономический — ориентирован на изучение институтов и практик повседневной хозяйственной деятельности.

Неформальная экономика как сегменты хозяйства

Прежде чем раскрыть специфику неформальных правил и основные элементы механизма деформализации правил в хозяйственной деятельности с институциональной точки зрения, посмотрим, как решается проблема определения и измерения масштабов неформальной экономики с позиций структурного подхода.

Определение неформальной экономики. Существует немало расхождений в определении неформальной экономики (*informal economy*). Так, Международная организация труда с подачи основателя концепции неформальной экономики К. Харта с начала 1970-х гг. была склонна относить к неформальной экономике сектор самостоятельных работников и мелких предпринимателей, который составляет во многих развивающихся странах нижний, “почвенный” уровень хозяйственной активности². Речь шла, таким образом, о депривированном, маргинальном секторе, в котором сосредоточены беднейшие городские слои, борющиеся за собственное экономическое выживание.

Несколько иной взгляд на такого рода экономику маргиналов продемонстрировал Э. Де Сото. Для него решающим является признак отсутствия государственного регулирования. С этой точки зрения неформальная экономика становится способом преодоления административных барьеров, поставленных формальным государственным регулированием, служит проявлением подлинно рыночных сил, приводимых в движение активностью народных масс. Э. Де Сото прекрасно описал

² *Harth K. Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana // Journal of Modern African Studies. 1973. Vol. 11. P. 61—89.*

процесс распространения новых неформальных правил с их последующей формализацией в законе на примерах стихийного захвата земельной собственности для жилищного строительства, развития внезаконной уличной торговли и внезаконного местного транспорта в Перу³. Подобный взгляд на неформальную экономику как “отдушину” для свободных рыночных сил, зажатых чрезмерным государственным регулированием, поддерживался также исследованиями так называемой “второй экономики” (second economy) в странах Восточной Европы⁴.

Помимо определений неформальной экономики как совокупности секторов наиболее мелких предприятий в духе К. Харта и (или) секторов, выпадающих из сферы государственного регулирования в духе Э. Де Сото, она определяется также как:

- скрываемая экономика (unreported economy), не отражаемая в налоговой отчетности;
- неучтенная экономика (unrecorded economy), не отражаемая в статистических данных⁵.

Заметим, что сегменты рынка, выделенные на основе указанных четырех определений, не противостоят друг другу, но явно пересекаются⁶. Наше определение *неформальной экономики* строится на пересечении последних двух подходов, согласно которым она представляет собой *совокупность видов хозяйственной деятельности, не отраженной в статистической и налоговой отчетности*. Таким образом, ее выделение связывается не с характером организационных структур (размером предприятий) и результатов хозяйственной деятельности (типом продуктов и услуг), а с формами учета этой деятельности. Иными словами, речь идет о ненаблюдаемой экономике (unobserved economy).

Непопадание хозяйственных процессов в формальную отчетность и соответственно возникновение ненаблюдаемой экономики может быть связано с разными мотивами, по которым участники рынка не подают сведений о своей деятельности. Одна ее часть сознательно скрывается участниками рынка от статистических и налоговых органов. Другая часть не попадает в отчеты из-за неполного охвата обследуемых единиц или неэффективности построения статистических обследований (например, из-за смещений выборки), а также неосведомленности и произволь-

³ De Soto Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М.: Catalaxy, 1995.

⁴ Gabor I. Second Economy and Socialism: The Hungarian Experience // The Underground Economies / E. Feige (ed.). Cambridge: Cambridge University Press, 1988. P. 339—360.

⁵ Feige E.L. Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach // World Development. 1990. Vol. 18. No. 7. P. 992.

⁶ Подробнее о различных сегментах неформальной экономики см.: Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: экономико-социологический анализ. М.: ГУ ВШЭ, 2004.

ных ошибок хозяйственных агентов, которые в принципе свою деятельность не скрывают.

Неформальная экономика охватывает деятельность двух основных типов хозяйственных агентов: домашних хозяйств и предприятий. К теневой деятельности предприятий мы обратимся чуть позже. Что же касается *деятельности домохозяйств*, то она может быть разделена, например, на следующие сегменты:

- формальная экономика (formal economy) — формальная занятость членов домохозяйства на рынке труда;
- экономика наличных денег (cash economy) — их неформальная занятость на рынке труда;
- социальная экономика (social economy) — взаимная помощь домохозяйств посредством межсемейных сетевых связей;
- домашняя экономика (household economy) — производство собственных продуктов питания, мелкие ремонтные и строительные работы для собственных нужд членов домохозяйства⁷.

Неформальная рыночная занятость, безусловно, относится к неформальной экономике, так же как и особая форма социальной экономики, связанная с реципрокными обменами между домохозяйствами. А вот натуральное домашнее производство, осуществляемое для нужд самообеспечения семьи, выступает предметом дискуссий. В одних случаях оно относится к неформальной экономике, наряду с неформальной рыночной занятостью. В других случаях считается, что в состав неформальной экономики входят лишь формы рыночной активности, которые должны отражаться в налоговой и статистической отчетности, но по тем или иным причинам в нее не попадают, а собственно домашний труд от неформальной экономики отделяется⁸.

Определение теневой экономики. Частая путаница в употреблении терминов связана с тем, что неформальную экономику отождествляют то с теневой, то с криминальной. Между тем важно их не смешивать. Неформальная экономика — наиболее широкое понятие в этом ряду. Она включает в себя несколько сегментов, различающихся по степени легальности хозяйственных операций, в том числе:

⁷ Wallace C., Haerpfer C. Patterns of Participation in the Informal Economy in East-Central Europe, 1991—1998 // The Social Impact of Informal Economies in Eastern Europe / R. Neef, M. Stanculescu (eds.). Aldershot: Ashgate, 2002. P. 33. Выделение подобной формы социальной экономики см. также: Chavdarova T. The Informal Economy in Bulgaria: Historical Background and Present Situation // Ibid. P. 57—59; Radaev V. Urban Households in the Informal Economy // Explaining Post-Soviet Patchworks / K. Segbers (ed.). Vol. 2. Aldershot: Ashgate, 2001. P. 333—361.

⁸ Портес А. Неформальная экономика и ее парадоксы // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 309. См. также: Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 5. С. 34—53 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

- легальные;
 - внезаконные;
-
- полунзаконные (теневые);
 - нзаконные (криминальные).

Первый вид нформальной экономики вполне лгален. Эта хозяйственная деятельность имеет *неофициальный* характер, т.е. не фиксируется в отчетности и контрактах, но при этом не нарушает ни действующих законодательных норм, ни прав собственности других хозяйственных агентов. В качестве примера приведем упомянутые выше натуральное производство домашних хозяйств и социальную экономику межсемейных обменов.

Иное дело — *внезаконная* часть нформальной экономики. К ней относится хозяйственная деятельность, нарушающая права собственности других хозяйственных агентов, но при этом не регламентированная действующим законодательством и находящаяся тем самым во внезаконных (не охваченных законом) зонах. Хрестоматийный пример — мошенническая деятельность организаторов российских “финансовых пирамид” в середине 1990-х гг., в результате которой пострадали миллионы людей, но которая при этом не нарушала существовавшего на тот момент законодательства, а лишь использовала “дыры” в этом законодательстве⁹. Сюда же следует отнести такие явления, как размывание собственности, принудительные банкротства с последующим перехватом управления, оптимизацию налоговых платежей, производство продукции, не явно имитирующей известные бренды и другие действия, формально не преступающие черту закона, но нарушающие при этом экономические права собственности других участников рынка, потребителей или государства.

Особо важный сегмент нформальной экономики образует *полунзаконная* экономика, включающая хозяйственную деятельность, которая легальна по своим целям и содержанию, но периодически выходит за пределы законодательства по характеру применяемых средств. Это и есть так называемая *теневая экономика* (shadow economy). Прежде всего она связана с разными способами ухода от налогов посредством специальных управленческих схем, включая двойную бухгалтерию и использование фиктивных предприятий (фирм-однодневок)¹⁰.

⁹ Радаев В.В. Уроки “финансовых пирамид”, или что может сказать экономическая социология о массовом финансовом поведении // Мир России. 2002. Т. XI. № 2. С. 39—70 (<http://www.hse.ru>); Кузина О.Е. Формирование доверия в массовом инвестиционном поведении // Социологический журнал. 1999. № 1—2. С. 171—181 (<http://www.nir.ru>).

¹⁰ Подробнее об управленческих схемах, используемых для ухода от налогов, см.: Радаев В.В. Деформализация правил и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности // Вопросы экономики. 2001. № 6. С. 60—79.

И наконец, последний сегмент — *нелегальная (криминальная) экономика* (illegal economy). Речь идет о хозяйственной деятельности, которая противозаконна по самому своему содержанию: наркобизнес, незаконное производство и распространение оружия, торговля людьми, рэкет и применение силы. В этом состоит ее отличие от других сегментов, которые выделяются не по характеру производимых и обмениваемых продуктов и услуг, но по способам их производства и правилам обмена. К криминальной экономике также относят деятельность, легальную по типу производимого продукта, но осуществляемую с серьезным нарушением технических стандартов (например, изготовление и распространение фальсифицированной продукции с серьезными искажениями ее натурального состава). Во всех этих случаях критерием выделения криминальной деятельности становится не только нарушение законодательных норм, но и возникновение угрозы безопасности, здоровью и жизни людей¹¹.

Важно подчеркнуть, что нелегальные сегменты не образуют сколь-нибудь значимой доли в современном хозяйстве. Куда более важной и масштабной является теневая (полулегальная) экономика предприятий, в которую вовлечена так или иначе значительная часть участников рынка (по крайней мере, для России 1990-х гг. эта ситуация была весьма характерна). К *основным элементам теневой экономики предприятий* относятся:

- сокрытие предпринимательской деятельности (регулярная хозяйственная деятельность на рынке без регистрации предприятий или статуса индивидуального предпринимателя);
- сокрытие части хозяйственных операций (намеренное занижение объемов реализации в договорах и отчетности);
- сокрытие найма рабочей силы (занятость без оформления трудовых договоров);
- сокрытие доходов (уход от налогов).

Чаще всего в деловых практиках эти элементы теневой экономики тесно переплетены, но аналитически они различны. Скажем, в принципе можно не регистрироваться, но при этом честно платить подоходный налог (что, конечно, случается редко). А можно скрывать операции зарегистрированного предприятия (что происходит значительно чаще).

В юридической практике существует тенденция любое нарушение закона квалифицировать как криминальную деятельность. Но провести

¹¹ Часто, чтобы подчеркнуть особенность криминальной экономики, ее вообще не включают в состав неформальной экономики.

четкую формальную грань, разделив операции на “законные” и “незаконные”, часто бывает довольно трудно даже для юриста¹². В результате возникает достаточно длинный континуум, состоящий из “серых” и “черных” деловых схем, различающихся по степени легальности и вызывающих большее или меньшее подозрение со стороны контролирурующих органов¹³.

Еще более усложняет ситуацию тот факт, что границы между сегментами неформальной экономики весьма условны. Во-первых, сами правовые рамки претерпевают серьезные изменения. Вчера ту или иную деятельность преследовали по закону, а сегодня это уже легальный бизнес. Что-то из разряда тяжких преступлений переходит в более терпимые “серые зоны”. Меняется и мера ответственности за те же самые деяния¹⁴. Во-вторых, вводятся новые формы обязательной налоговой и статистической отчетности (например, очередной вариант упрощенной системы отчетности для российских малых предприятий и индивидуальных предпринимателей), и хозяйственная деятельность начинает формально отражаться несколько иначе.

Различаются и сами *формы “теневизации” экономики*, которые включают:

- пассивную форму, когда под запретом оказываются не регламентированные ранее законодательством области хозяйственной деятельности в результате введения новых формальных правил поведения или правил контроля;
- конкурентную форму, когда участники рынка на свой страх и риск сознательно избегают регламентации в целях экономии транзакционных издержек и неуплаты налогов, делая это элементом своей деловой стратегии;

¹² Теневая экономика может в основном быть описана в терминах правовых отношений. Однако в большинстве случаев ее “серые” и криминальные сегменты невозможно четко отделить друг от друга, пользуясь нормами современного российского права (Макаров Д. Экономические и правовые аспекты теневой экономики в России // Вопросы экономики. 1998. № 3. С. 40—41).

¹³ Например, в сфере таможенного оформления занижение количества ввозимого продукта более рискованно, чем занижение его цены, но менее рискованно по сравнению с откровенной контрабандой, связанной с изготовлением фиктивных документов (см.: *Падаев В.* Российский бизнес: на пути к легализации? // Вопросы экономики. 2002. № 1. С. 68—87; *Падаев В.В.* Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ ВШЭ, 2003. Гл. 12).

¹⁴ Пример серьезного изменения границ криминальной экономики дает постсоветская Россия. С официальной точки зрения в советский период практически любое производство продуктов и услуг, равно как и торговля ими, ради частного обогащения считались криминалом (“хищениями”, “спекуляцией”). Позднее множество видов подобной деятельности были признаны совершенно законными.

■ привилегированную форму, когда участники рынка обеспечивают себе исключительные или льготные условия в отношении соблюдения формальных правил (например, подкупая коррумпированных чиновников)¹⁵.

В заключение данной части, посвященной общим определениям, отметим, что наряду с теневой существует также **фиктивная экономика** (*fictitious economy*), которая, по сути, противоположна неформальной экономике. Она связана с отражением в статистической и бухгалтерской отчетности несуществующей хозяйственной деятельности. В этих случаях финансовые документы отражают фиктивное движение продуктов и услуг между предприятием и посредником или подставной фирмой. Например, переводятся деньги за продукцию, которую никто не собирался поставлять; заказываются мнимые маркетинговые услуги; осуществляется лжеэкспорт, позволяющий вернуть налог на добавленную стоимость; выплачиваются премии по договорам о страховании “от насморка”. В деловых практиках фиктивная и теневая деятельность часто тесно связаны между собой, и фиктивные операции широко используются как инструмент теневых операций. Но их соотношение может сильно меняться с течением времени¹⁶.

Способы измерения неформальной экономики. Непредставление сведений в статистические и налоговые органы еще не означает, что результаты хозяйственной деятельности полностью ускользают от внимания аналитиков. Часть этой хозяйственной деятельности, не отражаемой в отчетности хозяйственных агентов, учитывается статистикой благодаря специальным досчетам. А другая часть окончательно выпадает из статистических данных.

Существует стандартный набор подходов, с помощью которых производятся измерения неформальной экономики и соответствующие досчеты валового внутреннего продукта¹⁷. Этот набор включает:

¹⁵ *Portes A., Castells M., Benton L.A.* Conclusion: The Policy Implications of Informality // *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries* / A. Portes, M. Castells, L.A. Benton (eds.). Baltimore: The John Hopkins University Press, 1989. P. 299.

¹⁶ Так, в постсоветское время в России соотношение между теневой и фиктивной экономикой сильно изменилось. Для советской экономической отчетности было характерно скорее не сокрытие своих действий, а их преувеличение, т.е. приписки. Объемы раздували, чтобы выполнять план и получать на этой основе совершенно легальные доходы. В постсоветский период акцент сместился с фиктивных операций на теневые — сокрытие деятельности с целью извлечения неучтенных доходов.

¹⁷ Масштаб подобных статистических досчетов достаточно велик. Так, по официальным данным, в России в начале 2000-х гг. досчитывалась в среднем одна четверть стоимостного объема, а в такой отрасли, как торговля, эта доля достигала половины товарооборота. В странах СНГ доля досчетов варьировала от 12 до 48%, и даже в наиболее развитых восточноевропейских странах она оставалась значительной — от 10 до 22% (Вопросы количественной оценки показателей ненаблюдаемой экономики в России / Под ред. А.Е. Косарева. М.: ТЕИС, 2003. С. 7, 11).

- предпринимательский подход;
 - трудовой подход;
-
- потребительский подход;
 - макроэкономический подход;
 - специальные обследования сегментов неформальной экономики¹⁸.

Предпринимательский подход связан с оценкой в структуре хозяйства доли мелких предприятий (нанимающих минимальное число работников — не более пяти, десяти или двадцати) (мы уже упоминали его выше в связи с концепцией Международной организации труда). Такое выделение неформального сектора кажется нам весьма противоречивым. Действительно, значительная часть самостоятельных работников и мелких предпринимателей не регистрируются и не платят большей части налогов. Но с одной стороны, в данном секторе есть и группы агентов, которые по всем параметрам относятся к формальной экономике. С другой стороны, часть наиболее мелких предприятий вовсе выпадают из конечных расчетов. В первом случае доля неформальной экономики переоценивается, во втором — недооценивается. Но главное, достигаемое с помощью параметра числа занятых относительное удобство статистических расчетов не компенсирует размытости исходных критериев определения неформальной деятельности.

Более глубоко проникнуть в суть неформальных хозяйственных процессов пытается *трудовой подход*. Он предполагает проведение опросов домашних хозяйств или занятого населения, цель которых состоит в выяснении масштабов занятости, осуществляемой без оформления надлежащих трудовых контрактов. Здесь возможны два варианта расчетов:

- определение доли занятых, вовлеченных в сферы неформальной занятости;
- определение доли рабочего времени, которое затрачивается работниками на неформальную занятость.

Второй метод кажется более адекватным, ибо один и тот же работник может быть вовлечен одновременно в формальные и неформальные сегменты хозяйства. Более того, как правило, семьи комбинируют разные стратегии, включая неформальный домашний труд, получение неформальных дополнительных заработков на рынке труда и формальную занятость¹⁹.

¹⁸ Пономаренко А.Н. Подходы к определению параметров “теневого хозяйства” // Вопросы статистики. 1997. № 1. С. 23—24; Пономаренко А.Н. Лекция 12. Скрытая и неформальная экономика в СНГ // Экономический журнал ВШЭ. 1998. № 2. С. 259—268; Framework for the Measurement of Unrecorded Economic Activities in Transition Economies // Organization for Economic Co-Operation and Development Report. Paris, 1997; Measuring the Non-Observed Economy: A Handbook. Paris: OECD, 2002.

¹⁹ Wallace C., Haerpfer C. Patterns of Participation in the Informal Economy in East-Central Europe, 1991—1998 // The Social Impact of Informal Economies in Eastern Europe. P. 37—38.

В силу того очерде, *потребительский подход* тоже предусматривает вопросы домохозяйств, но они проводятся с целью определения масштабов потребления продуктов и услуг, приобретенных вне пределов формальной экономики²⁰. Таким образом, заход делается не со стороны трудовых усилий, а со стороны результатов хозяйственной деятельности.

Опросным методам противостоит *макрэкономический подход*. В качестве общего принципа он построен на анализе расхождений макроэкономических параметров, полученных с помощью различных статистических процедур. Этот подход включает в себя целую группу различных методов, в том числе:

- балансовый метод;
- монетарный метод;
- метод натуральных ресурсов.

Балансовый метод, или метод товарных потоков, предполагает сопоставление объемов одного и того же вида продукции на разных стадиях ее производства, обмена и потребления. Например, сравниваются масштабы выпуска и использования данного продукта с отнесением разницы на результаты функционирования неформальной экономики. Или, скажем, в случае с импортным товаром возможны сопоставления объемов продукции, ввозимой в страну и экспортируемой из соответствующих стран, а также сопоставления официальной таможенной стоимости ввоза и объема фактической реализации внутри страны²¹.

Иной вариант расчетов предлагается с помощью *монетарного метода*. Наиболее простым его вариантом является сопоставление доходов и расходов домохозяйств. Размер обычного превышения вторых над первыми используется для оценки объема неформальных доходов населения. Более сложные расчеты связаны с измерениями структуры денежной массы. Здесь оцениваются потребности формальной экономики в наличных деньгах, и эта сумма вычитается из общего объема обращающейся наличной денежной массы. Через полученную разницу оценивают общий объем неформальной экономики, следуя предположению, что в ней участники рынка оперируют в основном "черным налом"²². Правда, в этом случае из поля зрения выпадают безналичные расчеты.

Метод натуральных ресурсов принципиально иной. Он исходит из предпосылки о том, что ресурсоемкость производства не подвержена

²⁰ Smith J. Measuring the Informal Economy // The Annals of the American Academy of Political and Social Sciences. September 1987. No. 493. P. 83—99.

²¹ Известно, что по многим импортным товарам (например, по электробытовой и компьютерной технике) в России 1990-х гг. эти цифры постоянно расходились в несколько раз.

²² Gutmann P. Statistical Illusions, Mistaken Policies // Challenge. 1979. Vol. 22. P. 14—17; The Underground Economy in the United State and Abroad / V. Tanzi (ed.). Lexington: D.C. Heath, 1982.

сильным изменениям в течение ограниченного периода времени (при условии отсутствия революционных технологических прорывов). Это позволяет оценивать масштабы неформальной экономики по превышению удельного объема потребляемых ресурсов над выпуском готовой продукции, сравнивая, например: потребление электроэнергии и объем промышленного производства, расходование цемента и масштабы строительства, потребление кормов и объем продукции животноводства. Здесь исследователи исходят из предположения о том, что затрачиваемые ресурсы учесть относительно легче, чем скрываемые объемы готовой продукции.

Специалистами производятся также *специальные обследования* сегментов рынка с высокой концентрацией неформальных хозяйственных процессов (например, изучение открытых рынков). В результате наблюдений устанавливаются средние цены продуктов и примерное количество проданного товара, что позволяет рассчитать объемы продукции, производимой и реализуемой неформальными методами.

Впрочем, несмотря на обилие методов измерения неформальной экономики, специалисты вынуждены признать, что все они страдают серьезными недостатками. Полученные данные сильно расходятся между собой, и неформальная экономика во многом остается неизмеримой.

Факторы развития неформальной экономики. Развитие неформальной экономики служит отражением нескольких ярких парадоксов. По мнению А. Портеса, первый парадокс заключается в том, что неформальная экономика, с одной стороны, близка к модели свободного функционирования рыночных сил, а с другой стороны — очень сильно укоренена в *сетевых социальных связях*, покоится на отношениях солидарности и взаимного доверия, т.е. на накоплении и мобилизации ресурсов социального капитала. В данном случае отсутствие или пониженная степень государственного (“вертикального”) регулирования компенсируется развитием социального (“горизонтального”) регулирования.

Второй парадокс неформальной экономики заключается в том, что во многом ее развитие порождается самим расширением зоны формального регулирования. Получается, что введение формальных правил приводит к прямо противоположному результату (ниже мы вернемся к этому эффекту при описании механизма деформализации правил).

Наконец, третий парадокс, на который обратил внимание А. Портес, состоит в том, что чем пристальнее и жестче становится государственный контроль над хозяйственными процессами, тем большая доля хозяйственной деятельности выпадает из поля зрения властей²³.

²³ Портес А. Неформальная экономика и ее парадоксы // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 310—317, 332. См. также: Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 5. С. 34—53 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

В целом принято считать, что масштабы теневой деятельности предпрятий выше в странах с более низким уровнем экономического развития и более высоким уровнем вмешательства государства в хозяйственные процессы. Международный опыт позволяет также назвать некоторые “классические” *причины роста теневой экономики*.

1. Осложнение ситуации на рынке труда в условиях структурного и экономического кризиса, что порождает всплеск малого предпринимательства и самостоятельной занятости, становящихся питательной средой для бурного роста теневых отношений.

2. Массовая иммиграция из менее развитых стран, дополняемая оттоком сельского населения в крупные города и вынужденной внутренней миграцией из депрессивных регионов и “горячих точек”. Именно поселения мигрантов и становятся, как правило, анклавами теневой экономики.

3. Характер государственного вмешательства в экономику. Предположительно доля экономики, уходящая в “тень”, находится в прямой зависимости от трех параметров — степени регулятивного вмешательства, уровня налогообложения и масштабов коррупции²⁴.

4. Открытие внешних рынков с последующим обострением конкурентной борьбы, прежде всего с производителями из новых индустриальных стран, побуждающее предпринимателей в более развитых странах снижать издержки разными (в том числе и полуправовыми) способами.

5. Сдвиг в сфере трудовых отношений в сторону большей неформальности и гибкости как реакция на их чрезмерную институционализацию и регламентацию в предшествующие десятилетия (прежде всего это касается развитых западных стран)²⁵. При этом деформализация трудовых отношений часто производится в интересах работодателя, который не желает связывать себя дополнительными обязательствами перед работниками. Но между работодателем и работниками могут возникать и слаженные корпоративные альянсы, когда обе стороны оказываются заинтересованными в сокращении регламентированных зон, в том числе в целях сокрытия части доходов от налогообложения.

Далее от проблем определения и измерения неформальной экономики как совокупности секторов хозяйства, противостоящих формальным секторам, мы переходим к институциональному подходу, пред-

²⁴ Johnson S., Kaufmann D., Zoido-Lobaton P. Regulatory Discretion and the Unofficial Economy // American Economic Review: Papers and Proceedings. May 1998. Vol. 88. No 2. P. 387—392.

²⁵ О причинах “расформализации” экономики на примере развитых западных стран см.: Portes A., Sassen-Koob S. Making It Underground: Comparative Material on the Informal Sector in Western Market Economies // American Journal of Sociology. July 1987. Vol. 93. No. 1. P. 51—56.

составляющему неформальную экономику как *совокупность отношений, присущих всем без исключения хозяйственным секторам*. Под этим углом зрения любые хозяйственные процессы предстают как сложное переплетение легальных и полулегальных, а порою и нелегальных связей.

Формальные и неформальные институты

В дальнейшем изложении мы уделим особое внимание взаимосвязи формальных и неформальных институтов. Такое внимание, на наш взгляд, более чем оправдано. Разделение регулирующих правил на формальные и неформальные является одним из краеугольных камней современной институциональной теории²⁶. Понятие *неформальности* прочно вошло в исследовательский оборот. А неформальная экономика уже давно не отождествляется с теневыми и маргинальными хозяйственными укладами, представляя собой неотъемлемую часть всякой “реальной экономики”²⁷.

Само по себе признание важности разделения формальных и неформальных правил настолько же тривиально, как и утверждение, что “институты имеют значение”. Однако в определении характера и способов связи этих правил возникают немалые трудности. Одни аналитики обращают внимание на недостаток формальных правил в экономике и необходимость заполнения своего рода “институционального вакуума”. Другие, напротив, указывают на достаточную (или даже излишнюю) степень формальной регламентации и видят основную проблему в том, чтобы заставить работать уже принятые законы²⁸. Мы склонны считать, что главной проблемой (сегодня и в принципе) является не избыток или дефицит формальных правил, а их структура, а также способ, каким они вводятся в хозяйственную систему. Иными словами, дело не в том, что формальные правила отсутствуют или, наоборот, все слишком зарегулировано. Главный вопрос заключается в том, каковы наиболее распространенные способы связи формальных и неформальных правил.

²⁶ Приведем известное высказывание Д. Норта: “Мы, живущие в современном западном мире, считаем, что жизнь и экономические процессы подчиняются писаным законам и правам собственности. Однако даже в самых развитых экономиках формальные правила составляют небольшую (хотя и очень важную) часть той совокупности ограничений, которые формируют стоящие перед нами ситуации выбора... Наше поведение в огромной степени определяется неписаными кодексами, нормами и условностями” (*Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997. С. 56).

²⁷ *Радаев В.В.* Неформальная экономика и внеконтрактные отношения в российском бизнесе // Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999. С. 35—60.

²⁸ Фрагмент этой дискуссии применительно к реформенной России см.: *Нестеренко А.* Переходный период закончился. Что дальше? // Вопросы экономики. 2000. № 6.

Как различаются формальные и неформальные правила. Каковы особенности формальных и неформальных правил? Принципиальная разница между ними состоит прежде всего в способах их утверждения, фиксации и поддержания. *Формальные правила* утверждаются конкретными полномочными субъектами (принципалами), обладающими легитимной политической властью или правами собственности. Их содержание фиксируется в законах в качестве правовых норм и в разного рода письменных предписаниях, которые так или иначе опираются на правовые нормы. Это содержание должно однозначно истолковываться всеми вовлеченными сторонами. В силу этого формальные правила претендуют на высокую степень универсализма и всеобщности, публичности и открытости (транспарентности). Кроме того, они обязательны для исполнения, и существуют оговоренные механизмы их поддержания, включая перечень санкций за их несоблюдение. Причем весомую долю издержек по поддержанию таких правил берет на себя государство.

В противовес этому, *неформальные правила* могут не иметь конкретных “авторов”. Они могут основываться на нормах, воспроизводимых из поколения в поколение, а участвовать в их “производстве” способны в том числе и агенты, не обладающие легитимной властью и правами собственности. Содержание таких правил чаще всего не фиксируется в документальной форме, а если это и происходит (например, в виде Кодекса чести предпринимателя), то данные правила не имеют правового статуса и безусловной принудительной силы. Их соблюдение в большей степени опирается не на силовые структуры государства, а на социальный капитал, имеющий в своей основе доверие и репутацию участников рынка, т.е. на уверенность в том, что другие знают эти правила и готовы их соблюдать. По указанным причинам неформальные правила сложнее, чем формальные предписания, поддаются сознательному воздействию и не могут изменяться существенным образом по велению отдельных влиятельных субъектов (по крайней мере, в короткий период времени).

Неформальные правила менее определены, они могут подвергаться разным толкованиям и интерпретациям. Многое в них не только не прописано, но даже и не оговорено, а просто подразумевается. Часто содержание и даже само существование этих правил скрыты от досужих глаз, их не принято обсуждать, по крайней мере в присутствии посторонних. И если “пришлые” участники рынка притязают на ресурсы и доходы без знания неформальных правил, то высока вероятность дезавуирования их претензий. С ними откажутся сотрудничать или примут в отношении них дискриминационное решение. Причем реальную причину отказа или дискриминации скорее всего не назовут.

Но даже если все вовлеченные стороны знают о существовании неформального правила и имеют близкое понимание его сути, они могут строить на его основе свои договоренности, избегая прямой апелляции к его содержанию и используя понятные контрагентам “бессодержательные” заверения вроде: “действуем как обычно”, “мы вас не подведем”, или фразеологический камуфляж из формальных правил.

Как формальные, так и неформальные правила подразделяются по степени охвата на общие и особые (партикуляристские). Общие формальные правила фиксируются в законах и других регулятивных правовых актах, а особые формальные правила — в письменных *контрактах*, определяющих права и обязанности подписавших их сторон. В свою очередь, общие неформальные правила, регулирующие деятельность широкой совокупности агентов, представлены *социальными нормами*, а неформальные правила особого толка — *деловыми договоренностями* между конкретными участниками рынка (рис. 8.1). Заметим, что не всякие частные договоренности относятся нами к корпусу правил, которые имеют надындивидуальный характер. Деловая договоренность становится правилом, когда она достаточно распространена, типична и приобретает более или менее общезначимый характер для какого-то сегмента рынка или группы хозяйственных агентов. Такому превращению индивидуальных соглашений в правило способствуют не только их распространение и повторение, но также апелляция к существующим правовым и социальным нормам, а также поддержка внешних сил, понуждающих к их исполнению.

		Тип связей	
		Общие	Индивидуальные
Характер ограничений	Формальные	Законы	Контракты
	Неформальные	Нормы	Договоренности

Рис. 8.1. Классификация институтов по типу связей и характеру ограничений

На основе формальных и неформальных правил складываются соответствующие практики повседневного действия. При этом формальные практики выполняют по отношению к неформальным как минимум три важные функции. Во-первых, они выступают в качестве ограничителей, сдерживающих неформальные практики. Во-вторых, они, напротив, постоянно используются как инструмент для стимулирования новых неформальных практик. В-третьих, они формируют язык публичных обоснований и риторических высказываний, которые камуфлируют неформальные практики.

Как возникают **неформальные правила**. Что является основой для возникновения неформальных правил? Попробуем разобраться в этом на примере контрактных отношений. Причинами возникновения неформальных правил могут быть:

- неполнота контрактов;
- неконтрактные элементы контрактных отношений;
- несоблюдение контрактов.

Полные (классические) контракты, предусматривающие все возможные аспекты отношений и соблюдаемые в строгом соответствии со своей буквой, существуют, скорее всего, лишь в абстрактных теориях. Реальная хозяйственная жизнь, как правило, связана с заключением и исполнением *неполных контрактов*. Их существование вызвано как минимум четырьмя обстоятельствами.

1. В силу сложных и меняющихся условий предусмотреть все заранее невозможно.

2. Прояснение, обговаривание и фиксация всех возможных исходов и нюансов контрактных отношений — дело слишком затратное.

3. Есть элементы отношений, которые не фиксируются в контрактах в силу их “естественности” для вовлеченных сторон, они опускаются, как нечто само собой разумеющееся.

4. Участники рынка могут быть заинтересованы в сокрытии определенных элементов взаимоотношений, которые в результате становятся предметом скрытых деловых договоренностей.

Ранее мы уже обращали внимание на то, что стороны, заключающие контракт, как правило, не являются абсолютными незнакомцами. Принимается во внимание характер контрагента и вследствие этого, при возникновении непредвиденных обстоятельств, стороны могут отходить от жесткого следования букве контракта, реализуя *неконтрактные элементы контрактных отношений*, или отношенческую контрактацию (relational contracting).

Наконец, неформальные отношения порождаются *несоблюдением заключенных контрактов* — либо ввиду неспособности одного из агентов, либо вследствие оппортунистического поведения — уклонения от исполнения обязательств или прямого обмана. Зачастую это создает почву для возникновения неформальных правил контроля, понуждающих к соблюдению принятых обязательств неформальными (в том числе силовыми) средствами²⁹.

²⁹ Волков В.В. Силовое предпринимательство. СПб.: ЕУСПб: Летний сад, 2002 (публикацию книги по главам см.: Экономическая социология. 2002. № 1—5; 2003. №1—3 (<http://www.ecsoc.msses.ru>)); Радаев В. О роли насилия в современных деловых отношениях // Вопросы экономики. 1998. № 10. С. 81—100.

Сходные причины возникновения неформальных правил просматриваются и на примере *законодательной сферы*. Их источниками являются следующие обстоятельства:

- законодательное регулирование данных отношений отсутствует;
- законодательные нормы неполны и (или) противоречивы;
- законодательные нормы не соблюдаются.

Проиллюстрируем это на примере налоговых платежей. В определенных случаях (например, в отношении домашнего натурального хозяйства) налогообложение результатов деятельности не предусмотрено законом. В других случаях появляются новые виды деятельности (например, разные формы интернет-бизнеса), которые могут уходить от уплаты налогов просто в силу того, что их законодательное регулирование пока не развито или противоречиво. Наконец, может осуществляться и уход от налогов, связанный с прямым нарушением закона, что происходит по неведению ввиду отсутствия бухгалтерской квалификации (незнания правил, которое, как известно, не освобождает от ответственности) или вследствие сознательного ухода в “тень”³⁰.

Таким образом, неформальные правила могут возникать двояким образом. Во-первых — как *дополнение* к формальным предписаниям, заполнение институциональных пустот. А во-вторых, неформальные правила зачастую выполняют и роль *альтернативы*, своего рода параллельного мира, действующего наряду с миром формальной экономики³¹.

Как происходит деформализация правил. Мы постоянно сталкиваемся с тем, что многие формальные правила не соблюдаются участниками рынка (что особенно характерно для современной России). И дело, видимо, не только в том, что закон или формальное предписание более низкого уровня не выполнимы в полном объеме. Хотя зачастую это действительно так — правила сплошь и рядом “повисают”, не соответствуя сложившимся практикам, прямо противореча друг другу. Нередко издержки их соблюдения оказываются слишком высокими или даже запретительными. Однако существует и более фундаментальное обстоятельство, связанное с восприятием формальных правил участниками рынка и определением их реального статуса. Оно состоит в следующем: *закон не воспринимается как абсолютное непреложное правило, обязательное для точного исполнения*, т.е. не воспринимается в соответствии со

³⁰ О видах неформальной экономики см.: Радаев В.В. Теневая экономика в России: изменение контуров // Pro et Contra. 1999. Т. 4. № 1. С. 5—24 (<http://pubs.carnegie.ru>); Радаев V. Urban Households in the Informal Economy // Explaining Post-Soviet Patchworks / K. Segbers (ed.). Vol. 2. Aldershot: Ashgate, 2001. С. 333—361.

³¹ Более полную классификацию способов связи между формальными и неформальными правилами см.: Шаститко А.Е. Неинституциональная экономическая теория. М.: ТЕИС, 1998. С. 95—98.

своим изначальным пониманием. Причем такое отношение к закону сформировано не только у участников рынка, обязанных его соблюдать, но и у тех, кто вырабатывает формальные правила и контролирует их соблюдение, т.е. оно касается и правил игры, и правил контроля. Закон не исполняется не только потому, что он несовершенен, но и потому, что его дозволено не исполнять. Система поддержания закона (понуждения к его исполнению) уподобляется жесткой сети с крупными ячейками: оставаться в ней слишком стеснительно, разрывать — крайне сложно и небезопасно, куда проще ускользнуть в глубины неформального.

Впрочем, подобное отношение не приводит к ситуации всеобщего “беззакония” и тотального пренебрежения к формальным правилам. Сводить последние к пустой оболочке “реальной экономики” было бы неверно. Несмотря на постоянную (часто уничижительную) критику со стороны участников рынка, закон не игнорируется и не отвергается как таковой. Он работает и обладает достаточной принудительной силой. Другое дело, что закон выступает не как непреложное предписание, но скорее как внешняя рамка, в которую приходится как-то вписываться. Участники рынка примеряются к нему и стараются соблюдать “по возможности”³².

В результате формальное правило (уже после его принятия) рассматривается как материал для работы, или институциональной подстройки — как объект корректировки, доводки и приспособления к существующим условиям. И эта институциональная подстройка “под себя” давно превратилась в рутинную деятельность по разработке и освоению новых управленческих схем с запланированными транзакционными издержками.

Такого рода подстройка и выражается понятием *деформализации правил*. Под ней понимается *трансформация институтов, в ходе которой формальные правила в значительной мере замещаются неформальными и встраиваются в неформальные отношения*. Она характеризует ситуацию, когда существующие формальные правила в достаточной степени известны хозяйственным агентам, которые, однако, сплошь и рядом их не соблюдают (по крайней мере полностью). Это, впрочем, не приводит к принципиальному отторжению и неисполнению формальных правил. Скорее они встраиваются в более сложную систему ограничений, значительная часть которых имеет неформальный характер³³. Граница меж-

³² Подробнее об этом по данным опроса российских предпринимателей см.: Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических исследований, 1998. С. 61—62 (<http://www.ecsoc.ru>).

³³ Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления; Радаев В.В. Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 157—209; Радаев В.В. Деформализация правил и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности // Вопросы экономики. 2001. № 6. С. 60—79.

ду формальным и неформальным становится относительно прозрачной. Снимается их жесткое противопоставление, присущее, скажем, сфере правового регулирования, для которой не существует никаких правил, кроме формальных. В итоге формальное правило встраивается в систему неформальных норм, не теряя при этом полностью своей формально-принудительной силы.

Другим элементом институциональной подстройки является **формализация правил**. Это процесс, обратный процессу деформализации. Его суть состоит в замещении неформальных правил формальными предписаниями и встраивании хозяйственных практик в законодательные и контрактные рамки. Важная часть данного процесса — сокращение или прекращение действий, связанных с прямым нарушением закона, — называется *легализацией деятельности*. Но формализация правил — в целом более широкое понятие. Кроме легализации, она включает также процессы замещения неформальных договоренностей и конвенций документально оформленными контрактами и регламентами.

В данной главе мы раскроем общую логику институциональной подстройки на примере *механизма деформализации правил*³⁴. Она, на наш взгляд, включает в себя следующие конституирующие элементы.

1. Введение формальных правил игры законодательными и контролирующими органами в таком виде и при таких условиях, которые не предполагают их полного и безусловного выполнения.

2. Отсутствие у участников рынка эффективных каналов для официального публичного оспаривания установленных правил контроля и способов их фактического применения через судебную систему или политическую сферу.

3. Систематические нарушения и обход формальных правил участниками рынка.

4. Установление выборочного (селективного) контроля над соблюдением этих правил со стороны контролирующих органов.

5. Использование формальных правил контролирующими органами и участниками рынка в качестве способов давления на других агентов и инструментов реализации собственных неформальных практик.

6. Обсуждение участниками рынка и контролирующими органами конкретных условий реализации формальных правил и их трансформация в неформальные соглашения.

7. Выработка участниками рынка деловых стратегий, которые приводят к изменению структуры трансакционных издержек в пользу неформальных платежей.

³⁴ О механизме формализации правил см.: Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. Гл. 8, 12.

8. Возникновение множественных способов легитимации действий, нарушающих формальные правила.

Начнем с первого элемента. Формальные правила вводятся законодателями и чиновниками таким образом, что их соблюдение хозяйственными агентами почти непременно сопровождается значительными *издержками* — затратами времени, материальных и моральных ресурсов, что при определенных условиях может рассматриваться как введение запретительных мер³⁵. При этом официальные органы почти всегда оставляют пространство для некой *неопределенности* или вполне сознательно, в процессе согласования проектов законодательных и нормативных актов, конструируют поле неопределенности, резервируя возможности для различной трактовки формальных правил.

Как должны поступать в этих условиях хозяйственные агенты? В основном они не выражают лояльности по отношению к формальным правилам и контролирующим органам. Напротив, они постоянно высказывают недовольство этими правилами и действиями представителей государственной власти. При этом, однако, участники рынка, как правило, не предпринимают открытых и публичных организованных действий по изменению этих правил, да и институциональные каналы представительства широких внеклановых интересов в России, как правило, не развиты, а эффективные и независимые судебная и арбитражная системы для разрешения споров отсутствуют³⁶. Поэтому стратегия голоса как выражение публичного протеста часто становится лишь своего рода “дымовой завесой” для стратегии выхода.

Реализация стратегии выхода означает систематические *нарушения формальных правил*³⁷. Причем на активный инновационный поиск обходных путей весьма оперативно бросаются лучшие интеллектуальные силы. Возникают специальные отряды специалистов (юристов, экономистов, бухгалтеров), которые обеспечивают подобные трансформации — придумывают новые обходные управленческие схемы.

³⁵ Это в определенной степени противоречит конвенциональному утверждению о том, что введение закона регулирует определенную область деятельности и приводит к снижению транзакционных издержек. Российский опыт подсказывает, что очень часто все происходит совсем наоборот.

³⁶ Российская ситуация в начале 2000-х гг. в этом отношении немного изменилась. По крайней мере, участились обращения компаний в суд против государственных налоговых органов, причем основная доля судебных дел благополучно выигрывалась.

³⁷ О подобных нарушениях в сфере ухода от налогов на примере современной России см., например: *Радаев В.В.* Деформализация правил и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности // Вопросы экономики. 2001. № 6. С. 60—79; а в сфере корпоративного управления см., например: *Яковлев А.А.* Корпоративное управление и реструктуризация предприятий в России: формальные институты и неформальные интересы собственников // Экономический журнал ВШЭ. 2003. Т. 7. № 2. С. 221—230 (<http://ecsocman.edu.ru>).

В условиях, когда большинство хозяйственных агентов являются нарушителями правил игры или могут быть интерпретированы в качестве таковых, устанавливаются специфические правила контроля, связанные с *выборочной проверкой* их деятельности. Подобный контроль над выполнением формальных правил, разумеется, не позволяет устранить неформальные практики, да и не ставит подобных задач. Но в результате каждый участник рынка оказывается под угрозой формальных санкций со стороны контролирующих органов, которые могут быть применены с неопределенной вероятностью.

Выборочный контроль может быть случайным и адресным. *Случайный контроль* осуществляется по принципу “до кого дошли руки”, т.е. в порядке общей очереди, которая “доходит” в итоге отнюдь не до каждого. В противоположность этому, *адресный контроль* имеет нацеленный характер и связан с выполнением особых политических и экономических задач: получением дополнительных финансовых ресурсов в бюджеты разных уровней; сбором закрытой информации о деятельности участников рынка и компрометирующих материалов на руководителей фирм; установлением контроля над предприятием; ослаблением его конкурентоспособности. Адресный контроль, таким образом, часто вызван наличием “заказа” со стороны политических и хозяйственных организаций-конкурентов, использующих формальные правила и официальные контролирующие структуры для проведения своих неформальных стратегий неэкономическими методами.

Хозяйственные агенты не просто нарушают формальные правила, но пытаются изменить порядок их фактического применения в свою пользу путем воздействия на правила контроля. Фактически это попытка установить формальные или неформальные *договоренности* с контролирующими органами по поводу конкретных условий реализации формальных правил в отношении отдельных агентов или групп агентов. Иными словами, вместо соблюдения закона начинаются обсуждения того, как его соблюсти. В результате, с одной стороны, возникают разного рода официальные льготы и преференции (освобождения или отсрочки по уплате налогов, предоставление инвестиционных кредитов и прямых субсидий). А с другой стороны, достигаются “теневые” коррупционные соглашения.

Участники рынка, имеющие возможность выбирать между издержками легализации и издержками полуполюгальной или нелегальной деятельности, в итоге часто делают свой выбор в пользу последних. В условиях систематической деформализации правил возникают два рода *дополнительных транзакционных издержек*:

- плата за создание и поддержание неформальных управленческих схем;
- плата за обеспечение безопасности при использовании подобных схем.

Заметим, впрочем, что совокупный объем трансакционных и производственных издержек при деформализации, как правило, не возрастает, а чаще всего снижается по сравнению с “лобовым” следованием формальному правилу.

Наконец, действия по деформализации правил обычно сопровождаются попытками *легитимации* этих действий. Их обоснование, если и не позволяет доказать правомочность отступления от формальных правил, то по крайней мере служит его оправданием. Материал для обоснования легитимности своих действий черпается агентами как минимум из пяти источников:

- *формальные основания* — указания на несовершенство системы формальных правил (например, на то, что в законодательстве слишком много пробелов, а система подзаконных актов слишком сложна и противоречива, следовательно, соблюсти все правила невозможно);
- *нормативные основания* — отсылка к стандартным (типическим) формам поведения других хозяйственных агентов (например: “никто не соблюдает всех законов и инструкций, почему мы должны это делать?”);
- *этические основания* — указания на то, что формальные правила нарушают справедливость (например: “государство постоянно пытается нас ограбить, за что мы должны ему платить?”);
- *утилитаристские основания* — отсылка к экономической целесообразности и потребностям экономического выживания (например: “если играть по всем правилам, то потеряешь рынок, станешь неконкурентоспособным”);
- *принудительные основания* — указания на давление и вымогательство со стороны бюрократических и силовых структур (например: “чиновники сами подталкивают к нарушениям; невозможно жить нормально, не давая взятку; для взяток нужен черный нал”, и т.п.).

Все эти способы легитимации не противоречат друг другу, более того, они имеют комплиментарный характер и подкрепляют друг друга. В целом же они позволяют закрепить в сознании участников рынка и в общественном мнении представление недостаточности и даже ущербности формальных правил, подталкивают к мысли о правомерности и неизбежности разного рода неформальных хозяйственных практик.

На фоне подобной деятельности предприятия и население вырабатывают устойчивые *концепции контроля* в отношении уплаты (неуплаты) налогов, помогающие интерпретировать ситуацию и вырабатывать адекватные линии поведения. Например, ситуация интерпретируется таким образом, что в условиях нежесткого и селективного контроля все налоги можно не платить. Более того, платить их полностью, следуя формальным правилам, просто глупо. Почти всегда есть возможность либо

спрятать (не заявлять) часть доходов, либо договориться о способах их переучета. Соответственно производится оценка ресурсов, которая нацелена на занижение извлекаемых доходов. Создаются также множественные схемы оценки одних и тех же ресурсов в рамках двойной бухгалтерии — официальной и “теневой”. Сама эта множественность систем оценок становится принципиальным организационным ресурсом³⁸.

Концепции контроля воплощаются в определенных *принципах деятельности*. В качестве примеров таких принципов можно привести следующие императивы:

- “Следует ожидать постоянного изменения законов и способов их истолкования”;
- “Нельзя платить все налоги, станешь неконкурентоспособным”;
- “Работа в тени не является криминалом”;
- “Нужно иметь своих людей в ключевых организациях”;
- “Нельзя никому доверять в деловых отношениях — обманут («кинут»)”.

Эти принципы и закладываются в основу повседневной хозяйственной деятельности.

Заключение. Существуют разные подходы к определению неформальной экономики. В соответствии со структурным подходом мы определили ее как совокупность видов хозяйственной деятельности, которая по тем или иным причинам не попадает в статистическую и налоговую отчетность. Некоторую часть этой деятельности удастся впоследствии учесть с помощью разнообразных методов статистических досчетов, но значительная часть остается нераспознанной.

Основной парадокс неформальной экономики заключается в том, что она является оборотной стороной государственного регулирования. Она может возникать в результате дефицита формальных правил, но чаще выступает реакцией на избыточность государственного регулирования. При этом сама неформальная экономика предполагает социальное регулирование при помощи сетевых связей между хозяйственными агентами.

Важную часть неформальной экономики образует теневая экономика, связанная с систематическими нарушениями существующего законодательства. От криминальной экономики ее отличает легальность целей и содержания. Но жесткое разделение этих двух сегментов хозяй-

³⁸ Старк Д. Гетерархия: неоднозначность активов и организация разнообразия // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу. С. 47—95. См. также: Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 2. С. 115—132 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

ства объективно затруднено, скорее речь идет о континууме деловых схем разной степени легальности.

С точки зрения институционального подхода неформальная экономика представляет собой совокупность неформальных правил, которые пронизывают всякую хозяйственную деятельность. Сложное взаимодействие формальных и неформальных правил является одним из наиболее значимых элементов “реальной экономики”. Это взаимодействие осуществляется посредством непрерывных процессов деформализации и формализации правил, которые могут быть представлены как своего рода “социальные движения”, не имеющие конкретного автора или одной-единственной причины. Они возникают как некие господствующие явления сразу из множества независимых источников³⁹. Как правило, деформализация и формализация правил сосуществуют, но периодически сменяют друг друга в качестве доминирующей тенденции.

³⁹ Радаев В. В. Социология рынков: к формированию нового направления. Гл. 8.

ЧЕЛОВЕК В РОЛИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Вопрос о движущих силах экспансии современного капитализма не сводится к вопросу об источнике используемых капиталистом денежных ресурсов. Это в первую очередь вопрос о развитии капиталистического духа.

*Макс Вебер. Протестантская этика
и дух капитализма*

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ФУНКЦИЯ И ИСТОРИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН

Одним из главных участников рынка, его основной движущей силой является предприниматель. В чем заключается суть предпринимательской деятельности? Какая среда порождает предпринимателей? Какими качествами они обладают? Все эти вопросы заслуженно привлекают внимание многих исследовательских дисциплин. Задача данной и последующей глав — определить предпринимательство как экономическую функцию и психологический тип, составляющую капиталистического духа и набор исторических типов хозяйствования, совокупность социальных групп и идеологическую систему.

Экономические подходы к анализу предпринимательства. Первоначально проблема предпринимательства была поставлена политической экономией как проблема объяснения источников экономического роста и природы прибыли (термин “предпринимательство” введен Р. Кантильоном в XVIII в.)¹. С тех пор сформировалось несколько принципиально различных экономических подходов к предпринимательской функции. *Первая трактовка* господствует в трудах классиков политической экономии (Ф. Кенэ, А. Смит), которые видят в предпринимателе *собственника капитала*. При этом, например, у физиократа Ж. Тюрго, а позднее у немецких историков (В. Рошер, Б. Гильдебранд) он не только управляет своим капиталом, но и совмещает собственнические функции с личным трудом.

Со временем предпринимателя все реже отождествляют с капиталистом. И во *второй трактовке* он рассматривается как *организатор производства*, вовсе не обязательноотягощенный правами собственности. Подобного взгляда придерживаются, например, Ж.Б. Сэй и Дж.С. Милль². Функциональное разграничение между собственником и предприни-

¹ Обзору экономических теорий предпринимательства посвящено немало специальных работ. Пожалуй, наиболее полное изложение см.: Hebert R., Link A.N. The Entrepreneur: Mainstream Views and Radical Critiques. N.Y.: Praeger, 1988.

² Обстоятельное описание предпринимательских функций и качеств, необходимых предпринимателю (промышленнику, купцу, фермеру), впервые в классической школе появляется у Ж.Б. Сэя (Сэй Ж.Б. Трактат политической экономии. М.: Солдатенков, 1896. С. 60—62).

мателем проводит К. Маркс. Определение предпринимателя как менеджера прочно утверждается в работах неоклассиков (А. Маршалл, Л. Вальрас, К. Менгер, Ф. Визер). И с тех пор нейтральность по отношению к обладанию собственностью становится обычным элементом большинства теорий предпринимательства — классических (Й. Шумпетер) и современных (А. Коул, П. Дракер)³.

Что же касается содержания предпринимательской функции, то для неоклассиков оно заключено в приспособлении производства к изменяющимся условиям рынка, восстановлении нарушенного равновесия, более эффективном использовании имеющихся ресурсов и удовлетворении возникающего спроса. Организация хозяйственного процесса объявляется “четвертым фактором производства”⁴, а предпринимательство служит, по существу, неким встроенным элементом саморегулирующегося механизма цен.

Третья трактовка предпринимательской функции связывает ее с несением бремени *риска и неопределенности* в процессе хозяйственной деятельности (Р. Кантильон, И.Г. фон Тюнен, Г. Мангольт и др.). Этот элемент становится центральным в концепции Ф. Найта. С его точки зрения, люди, берущие на себя бремя просчитываемого риска и не-просчитываемой неопределенности, а также гарантирующие большинству работников их заработную плату, получают право управлять деятельностью этого большинства и присваивать соответствующую часть дохода⁵.

Четвертую трактовку предпринимательская функция получает в рамках институциональной экономической теории (Р. Коуз, О. Уильямсон), в которой предприниматель становится субъектом, совершающим выбор между контрактными отношениями свободного рынка и организацией фирмы в целях *экономии транзакционных издержек*. Предпринимательство оказывается особым регулирующим механизмом, отличным от ценового механизма и механизма государственного регулирования, а в чем-то альтернативным им обоим⁶.

Наконец, в *пятой трактовке* подчеркивается активный, инновационный характер предпринимательства не только в выборе из имеющихся альтернатив распределения ресурсов, но и в *создании новых ры-*

³ Движение экономической мысли идет во многом параллельно тому, как изменяется фигура реального предпринимателя. Вначале он сочетал в себе качества владельца и управляющего. А на рубеже XIX—XX вв. “предпринимательская фирма” уступает свое место корпорации, и во главе предприятия встает наемный менеджер.

⁴ Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 1. М.: Прогресс-Универс, 1993. С. 208—213.

⁵ Найт Ф. Понятие риска и неопределенности // THESIS. 1994. Вып. 5. С. 26—27 (<http://www.eecsocman.edu.ru>); Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль. М.: Дело, 2003.

⁶ Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993. С. 36.

ночных возможностей (Г. Шмоллер, Ф. Тауссиг, Й. Шумпетер и др.). Предприниматель, тем самым, выступает уже не просто как “балансирующий” рынков, но как их активный преобразователь и создатель⁷.

Стержнем последнего направления стала концепция Й. Шумпетера, наиболее популярная среди экономистов и социологов. Объясняя источники экономического развития, Й. Шумпетер выводит из процесса кругооборота капитала принципиальную необходимость особой предпринимательской функции, которая состоит в осуществлении организационно-хозяйственной инновации или, дословно, “*новых комбинаций факторов производства*” (функции несения риска Й. Шумпетер особого значения не придает)⁸. Предприниматели, по Й. Шумпетеру, не образуют особой профессии или отдельного класса. Речь идет именно о функции, осуществляемой периодически разными людьми. В каждой хозяйственной сфере она то появляется, то затухает, сменяясь более рутинными действиями. При этом предприниматель не обязательно сам изобретает “новые комбинации”. Он осуществляет их практически, зачастую имитируя при этом чужой хозяйственный опыт.

Общее понятие предпринимательства. Следуя за Й. Шумпетером, сформулируем общее определение предпринимательства как экономической функции. *Предпринимательство — это осуществление организационной инновации в целях извлечения денежного дохода*. Предпринимательство, таким образом, конституируют три необходимых элемента:

- организация как объект действия;
- осуществление инноваций;
- получение денежного дохода.

Первый признак (непременная связь с организационной структурой) отделяет предпринимателя от самостоятельных работников (“индивидуальных предпринимателей”), не являющихся предпринимателями в собственном смысле слова. Второй признак (осуществление инноваций) помогает отличить предпринимателя от менеджера и рантье, спекулянта и посредника. Наконец, третий признак (получение денежного дохода) дает возможность определить успех или неудачу предпринимательского проекта. Добавим, что организационная инновация может реализовываться разными путями:

- создание совершенно нового предприятия;
- дробление или слияние существующих предприятий;

⁷ Иногда “инновационное” предпринимательство противопоставляется “рутинному” предпринимательству (Leibenstein H. Entrepreneurship and Development // The Collected Essays of H. Leibenstein / R. Button (ed.). Vol. 1. Hants: Elgar Publ., 1989. P. 247).

⁸ Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. С. 169—170.

- переоформление прав собственности на предприятие;
- коренное изменение управленческой схемы или организационной структуры предприятия или бизнеса (группы предприятий).

Существуют еще полтора-два десятка признаков, которые не являются критериальными и обозначают многообразные *видовые различия* предпринимательской деятельности. Так, предпринимательство может быть связано или не связано с собственностью на капитал, сопровождаться или не сопровождаться личным трудом (управленческим или исполнительским). Предпринимательские акции могут проводиться сверху по иерархическим административным каналам или инициироваться снизу неформальными лидерами. А в качестве предпринимателей могут выступать как специально обученные профессионалы (выпускники бизнес-школ), так и “любители”, не имеющие никакой профессиональной подготовки. Предпринимательские действия могут основываться на дотошных расчетах и на чистой интуиции. Одни из них направлены на эффективное приспособление, имитацию имеющихся образцов организации в новых условиях; другие — на обнаружение скрытых от большинства людей хозяйственных возможностей; третьи — на активное формирование этих новых условий, в том числе изобретение совершенно новых организационных форм.

Создание нового предприятия может быть отпочкованием от уже существующей компании, а может выступать независимым начинанием. В одних случаях предпринимательские действия связаны с явным риском (потерей доходов и имущества, статуса и времени); в других — этот риск минимизирован (кроме, пожалуй, неизбежной при любом исходе потери времени). Характер организационно-хозяйственных действий зависит от размеров вовлеченных ресурсов и сфер их освоения. Эти действия могут выходить за пределы собственно производства, например, в сферы политики, науки, искусства, если они ориентированы на извлечение прибыли. Они вполне могут реализовываться и в государственном, и в негосударственном секторах. Наконец, предпринимательство может быть индивидуальным или групповым (командным) по исполнению.

Во всех этих случаях сохраняется понимание предпринимательства как функции, которая не привязана к отдельным людям (часто вчерашний предприниматель сегодня превращается в обычного менеджера). Она возникает и исчезает по мере необходимости, может бесконечно дробиться и интегрироваться. Эта функция присуща любой хозяйственной системе, по крайней мере с момента ее вступления в стадию индустриализации, и существует при самых разных политических режимах.

Экономсоциологи дополняют указанный функциональный подход *структурным подходом*, выделяя предпринимателей как *совокупность*

*социальных групп*⁹ и при построении выборов для эмпирических исследований обычно к предпринимателям относят не тех, кто реализует предпринимательскую функцию (их выделение до начала исследования оказывается затруднительным), а создателей и руководителей новых, в первую очередь негосударственных, хозяйственных организаций. Причем эта совокупность предпринимателей при более внимательном рассмотрении оказывается крайне неоднородной. Так, с точки зрения структурного подхода в их рядах оказываются директор приватизированного промышленного гиганта и распорядитель мелкой посреднической фирмы, председатель правления крупного банка и руководитель независимого исследовательского центра. Принципиальные различия между группами предпринимателей связаны с масштабами и сферой бизнеса, правами собственности и управленческими схемами, происхождением капитала и характером технологических и финансовых цепочек, в которые встроены их предприятия. К характеристике разных групп предпринимателей мы еще вернемся в этом разделе.

Составляющие капиталистического духа. Из экономических построений порою создается впечатление, будто предпринимательство в его современном понимании существовало вечно. Предпринимательская функция оказывается принципиально внеисторичной и лишенной сколь-нибудь определенного социального контекста. В результате остается открытым вопрос о том, как же возник современный (капиталистический) предприниматель? На *исторические и социальные корни предпринимательства* обращают внимание немецкие историки и социологи М. Вебер и В. Зомбарт. Они показывают становление *предпринимательского духа* как составляющей духа капиталистического. При этом “дух” рассматривается не как отвлеченное философское понятие. С экономико-социологической точки зрения дух — это совокупность устойчивых черт, присущих хозяйствующему человеку в данном сообществе на определенной стадии его развития. Словами М. Вебера, дух — это “исторический индивидуум”¹⁰.

Чрезвычайно важная черта предпринимательского духа заключается в том, что он историчен. В своем знаменитом труде “Протестантская этика и дух капитализма” М. Вебер противопоставляет простой жажде

⁹ Иногда эти подходы различают как “функциональный” и “индикативный” (Casson M. The Entrepreneur: An Economic Theory. Oxford: Martin Roberts, 1982. P. 22).

¹⁰ “Хозяйственный дух — это совокупность душевных свойств и функций, сопровождающих хозяйствование” (Зомбарт В. Буржуа. Этюды по истории духовного развития современного экономического человека. М.: Наука, 1994. С. 6). В. Зомбарт не отвергает биологической предрасположенности к предпринимательству. Более того, он распространяет ее на целые народы (Там же. С. 159—168). Но биологическое и психическое ставятся у него на конкретную историческую и социологическую основу.

наживы и авантюризму — чертам, унаследованным от Средневековья, — иное, капиталистическое предпринимательство, связанное с рациональной организацией свободного труда и использованием возможностей обмена для ненасильственного приобретательства. Этот новый предпринимательский дух, на котором вознесся капитализм Нового времени, имеет, по его мнению, религиозную основу. Он вырастает из недр протестантизма¹¹.

В кальвинистской версии протестантизма гармонично соединяются истовая набожность и экономический материализм. В ней также культивируется крайний индивидуализм. В прямом общении с Богом без помощи посредников, рассчитывая прежде всего на свои собственные силы, человек сам создает пути к спасению, причем совершает это в посюсторонней, мирской жизни. Не рассчитывая на индульгенцию, он вынужден осуществлять строгий самоконтроль. В результате твердость веры становится могучим орудием систематизации, упорядочения хозяйственной жизни. И человек, и капитал не должны пребывать в праздности, они должны работать, приумножая богатство. Само же богатство, помимо материального достатка, приносит чувство достигнутого и, более того, является свидетельством избранности человека. Идея избранничества, таким образом, напрямую увязывается с исполнением профессионального долга, которое становится исполнением долга перед Богом. Так религиозная этика способствует формированию особой хозяйственной этики. Во главу угла ставятся не жажда наживы, а добропорядочность, кредитоспособность и умеренность; не авантюризм, а стабильное развитие и рост. Инструментом утверждения стабильности становятся возрастающая рационализация способов ведения хозяйства и упорядоченная отчетность, неведомая в средневековом хозяйстве¹².

Не следует, впрочем, упрощать дело, сводя все до уровня причинной связи, заявляя, что капиталистический дух рожден протестантизмом (сам М. Вебер столь упрощенные связи, бесспорно, отвергал). Этот дух возникает из сложной исторической совокупности вещественных условий и нравственных сил, важное влияние на его формирование оказывают государство, массовые переселения, технические усовершенствования.

Все это многообразие источников капиталистического духа хорошо показано в трудах В. Зомбарта. Он также исходит из принципиаль-

¹¹ Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма // Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 61—272.

¹² В России роль своеобразных «протестантов» сыграли старообрядцы. Причем две секты — скопцы и хлысты — достигли на предпринимательском поприще наибольших успехов (Blackwell W.L. The Beginnings of Russian Industrialization, 1800—1860. Princeton: Princeton University Press, 1968. P. 213—229, 237—239; Rieber A.J. Merchants and Entrepreneurs in Imperial Russia. Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1982. P. 139—148).

ной историчности капиталистического хозяйственного духа. Докапиталистический человек был, по его мнению, “естественным”, близким к природе, озабоченным в первую очередь идеей пропитания и выживания. человеком, которому было свойственно качественное отношение к миру. Такой человек ничего не исчислял, но воспринимал мир как целое. И в своих хозяйственных делах он следовал прежде всего опыту, традиции.

Капиталистический человек несет в себе *дух предпринимательства и дух мещанства*. “Предпринимательский дух — это синтез жажды денег, страсти к приключениям, изобретательности и многого другого; мещанский дух состоит из склонности к счету и осмотристельности, из благоразумия и хозяйственности”¹³. Предприниматель, по В. Зомбарту, должен быть триедин, обладая качествами:

- завоевателя (духовная свобода, позволяющая планировать свои действия; воля и энергия; упорство и постоянство);
- организатора (способность правильно оценивать людей, заставлять их работать, координируя их действия);
- торговца (способность вербовать людей без принуждения, возбуждать в них интерес к своей продукции, внушать доверие).

Мещанину требуются иные качества:

- хозяйственность, связанная с рациональным ведением дел, разумной экономией и бережливостью;
- деловая мораль, являемая коммерческой солидностью и благонадежностью, верностью договору и строгим ведением отчетности.

Заметно, что мещанский дух во многом противоположен предпринимательскому. Но вместе они как раз и образуют противоречивое единство развертывающегося капиталистического духа.

В прямой полемике с М. Вебером В. Зомбарт утверждает, что все основы предпринимательского духа были заложены уже дисциплинарными практиками католичества, а протестантизм чуть ли не препятствовал его зарождению. Но наиболее благоприятные основы для развития предпринимательства содержались в иудаизме. Религия Талмуда, по мнению В. Зомбарта, — единственная среди мировых религий — никогда не выдвигала идеала бедности и, более того, проповедовала идеал торговой свободы. Развитию еврейского предпринимательства способствовало также то, что евреи на протяжении столетий изгонялись из многих европейских стран и отлучались от наиболее престижных занятий, подвергаясь социальной, политической и хозяйственной дискри-

¹³ Зомбарт В. Буржуа. Этюды по истории духовного развития современного экономического человека. С. 19.

минации. В результате они заполняли такие запретные хозяйственные зоны, как взимание процентов, из которого впоследствии выросло банковское дело¹⁴.

Предприниматель, мещанин и бюрократ. По М. Веберу, новый капиталистический дух формируется с развитием предпринимательства и бюрократической организации. А с точки зрения В. Зомбарта он оказывается переплетением предпринимательского и мещанского духа. На наш взгляд, эти позиции взаимно дополняют друг друга. “Предприниматель”, “мещанин” и “бюрократ” оказываются тремя исторически обусловленными идеальными типами, *тремя составляющими капиталистического духа*, по-разному представляющими хозяйственного организатора индустриальной стадии хозяйственного развития¹⁵. Каждый из них руководствуется своими *принципами действия*. Каковы же эти принципы?

Неумолимая жажда денег — этого универсального воплощения обеспеченности и респектабельности — характерна для зомбартовского *мещанина* (речь идет, напомним, о типе действия, а не о городском сословии). Экономический расчет и бережливость, упорный труд и накопление капитала, безопасность и устойчивый рост личных активов — из этого складываются рациональные основы его поведения. Ценностное же ядро мещанства выражается в первую очередь в служении интересам своей семьи. Причем идеалы семейных, патримониальных отношений переносятся и в бизнес, воспринимаемый как глубоко личное дело, часто неотделимое от прочих сторон жизни¹⁶. Стремление к формальной независимости и индивидуализм, граничащий с замкнутостью в своем локальном микросоциуме, довершают характеристику мещанина. Ближе всех к нему из реальных организаторов производства стоят мелкий буржуа, городской лавочник, сельский фермер.

Носителем иного духа является *бюрократ*, для которого работа ради прибыли фирмы — это способ личного карьерного продвижения вверх по лестницам служебных иерархий. Следование принципу “корпорация превыше всего”, лояльность и преданность этой корпорации, поддержание благоприятного впечатления о себе — вот чем проникнута вся

¹⁴ М. Вебер оспаривал ведущую роль евреев в становлении промышленного капитализма. “Капитализм париев”, по его мнению, распространялся преимущественно на торговлю деньгами. Фабричное же производство строилось первоначально в большинстве стран национальной буржуазией (*Вебер М. Развитие капиталистического мировоззрения // Вопросы экономики. 1993. № 8. С. 154—155*).

¹⁵ Термины “мещанство” и “бюрократизм” не несут для нас никакого негативного смысла. Мы воспринимаем их столь же нейтрально, как и термин “предпринимательство”.

¹⁶ “Собственник мелкого бизнеса... воспринимает этот бизнес как продолжение своих личностных свойств, внутренне связанное с семейными потребностями и нуждами” (*Birley S. The Start-Ups // Small Business and Entrepreneurship / P. Burns, J. Dewhurst (eds.). L.: Macmillan, 1989. P. 11*).

деятельность бюрократа. Это человек коллективного интереса и жесткой дисциплины, четкого и безличного администрирования и формальной инструкции, выполняющий заранее известный и закреплённый за ним вышестоящими лицами набор функций. В хозяйственной среде ближе всего к данному типу стоит менеджер крупной корпорации.

Конституирующая черта *предпринимателя*, отделяющая его от мещанина и бюрократа, состоит, как мы уже говорили, в его нацеленности на инновацию. Предпринимателем движут прежде всего не мотив извлечения устойчивого дохода и не карьерные соображения, но стремление к самореализации посредством осуществления некоего организационного прибыльного проекта. Ему присущи относительно большее желание славы и успеха (“памятника при жизни”) и значительно меньшая склонность к мещанской или бюрократической умеренности.

Предпринимательское действие характеризует выработка особых стратегий, связанных с работой в условиях заведомо неполного знания и активного освоения новой информации, тесно переплетенная с интуитивными началами. Предприниматель менее других склонен к бережливости, к точности в калькулировании прихода и расхода и более склонен к размаху (новое не дается дешево и часто противится стандартной калькуляции). Здесь меньше формализма, регламентации и больше организационного творчества. Предпринимателя отличает также более спокойное отношение к риску. Вознаграждение его трудов менее гарантировано, более подвержено колебаниям в зависимости от успеха или неуспеха начинаний, зачастую отодвинуто во времени — к сроку реализации организационного проекта. Вместо служения семье или корпорации предприниматель ставит себя на службу Идее, подвергая, случается, существенному риску и семью, и вовлеченную в дело корпорацию. Предпринимательская натура не только более мобильна, но и более холодна, а порою не слишком строга в отношении деловой морали.

Предпринимательские действия с большей вероятностью, чем действия бюрократа или мещанина, становятся стратегическими действиями, ибо реализация предпринимательского проекта требует планирования и настойчивых (зачастую длительных) усилий по достижению цели. Начало такого проекта также нередко связано со *стратегическим выбором*, связанным с крутыми поворотами судьбы и рисками вероятных потерь.

Любопытно, что “экономический человек” в политической экономике впервые появился в качестве предпринимателя, и первоначально эта модель строилась именно под предпринимателя. В дальнейшем, однако, выяснилось, что фигура предпринимателя по многим параметрам не соответствует “эталону” “нормального, среднего” человека. Предприниматель, берущий на себя бремя неопределенности, принимающий реше-

ния в условиях принципиального отсутствия достаточной информации, совершающий нестандартные (и подчас нерациональные с точки зрения окружающих) действия, не укладывается в каноны homo economicus, выступает как отклонение от стандартной модели. Куда больше этим канонам соответствуют фигуры мещанина и бюрократа.

Наконец, важно, что экономико-социологический человек в состоянии выполнять все три упомянутые роли. Неумный предприниматель, достигнув (или не достигнув) цели, может превратиться в респектабельного менеджера. А грозный бюрократ-менеджер, ворочающий значительными средствами, возвращаясь домой, может превращаться в тихого и бережливого мещанина.

Средневековый и современный предприниматель. Для традиционного экономиста предпринимательство предстает чуть ли не как универсальный тип деятельности, существующий в любую историческую эпоху. Между тем, по свидетельствам историков, **средневековый предприниматель** довольно сильно отличался от современного, причем не только по характеру своих предприятий, но и по типу хозяйственных действий. Средневековое предпринимательство представлено целой галереей весьма колоритных фигур. Это воинствующие торговцы наподобие не расстававшихся с мечом варяжских купцов. Это рыцари, кормившиеся “из стремени”, и аристократы, промышленявшие морским разбоем. Это пиратствовавшие первооткрыватели наподобие сэра Уолтера Рейли или Френсиса Дрейка, миссионеры и искатели несметных богатств. К крупнейшим “мирным” предприятиям в ту пору следует отнести подряды на строительство государственных и культовых учреждений. Средневековый архитектор, как правило, занимался не только проектом, но и организацией всей работы, неся перед заказчиком полную ответственность за готовый объект. Другого рода крупный предпринимательский подряд был связан с откупом налоговых сборов. Среди фигур помельче находим разного рода сомнительный люд — полубродячих торговцев и ремесленников, изобретателей и авантюристов, первых биржевых спекулянтов, увлекаемых с XVII в. волнами грюндерских лихорадок. Родоначальник теории предпринимательства Р. Кантильон, например, вообще включал в число предпринимателей бродяг и разбойников¹⁷. Все эти фигуры с большим трудом укладываются в представления о современном предпринимателе.

В эпоху Средневековья предпринимательство оставалось на обочине основной части хозяйства. Базовые потребности большинства населения удовлетворялись без помощи рынка. Сколько-нибудь крупные

¹⁷ Классификацию групп предпринимателей по типам первоначального накопления капитала см.: Зомбарт В. Буржуа. Этюды по истории духовного развития современного экономического человека. Гл. IV, VII.

группы специализировались на поставках предметов роскоши высшим общественным классам. А сколотив состояние, многие из них оставляли хозяйственное поприще¹⁸. Прожектерство, игорно-спекулятивная страсть, жажда быстрого обогащения непосредственно еще не соединялись с рутинными практиками хозяйственной деятельности. А если кто и проявлял устойчивую предпринимательскую наклонность, так это крупнейший распорядитель ресурсов — государство.

Силуэт *современного предпринимателя* начал вырисовываться в Новое время с появлением хозяйственных агентов, у которых древняя жажда богатства соединяется с предприятием, принимая форму непреодолимого стремления к прибыли на вкладываемый капитал как устойчивой деловой стратегии. В противоположность традиционным добуржуазным агентам они обладают не только личной независимостью, но также законодательно оформляемыми правами собственности.

Вместе с достижением институциональной стабильности и юридической защищенности предпринимательство все более специализируется и одновременно обретает цивилизованное обличие. Дух риска и авантюризма, который ранее требовался даже для обычного торгового дела, теснится духом устойчивого развития и рационального использования возможностей рынка. Средневековый торговец — вечный странник, путешественник, погруженный в мир случайного¹⁹. Новое время приносит ему развитую систему коммуникаций, позволяя перейти к оседлой жизни, вести дела “из дома” или из конторы. А вместе с оседлостью появляется и забота о репутации. Бродячий торговец пребывает в вечном движении, сегодня он здесь, а завтра там; он не стеснен местными нормами и зачастую избегает расплаты за невыполненные обязательства. Оседлому предпринимателю приходится сторониться явно неприглядных сделок; опасаясь последующего раскрытия обмана, он вынужден становиться более “консервативным”. Рисковые (а то и авантюрные) формы предпринимательства тоже сохраняются, но переносятся больше в сферу финансовых манипуляций и “фиктивного капитала” (фигуры таких предпринимателей предстают в художественной литературе в рельефных образах Ф. Каупервуда у Т. Драйзера или Саккара у Э. Золя).

Сам предпринимательский тип тоже не остается неизменным. По свидетельству В. Зомбарта, раннекапиталистический предприниматель еще соразмеряет свою активность с удовлетворением естественных человеческих потребностей. Он дорожит спокойствием и далек от того, чтобы убивать себя работой. Зачатки конкуренции подавляются, коммерческая реклама находится под строгим запретом. И только у совре-

¹⁸ *Ле Гофф Ж.* Цивилизация средневекового Запада. М.: Прогресс-Академия, 1992. С. 236—237.

¹⁹ *Февр Л.* Торговец XVI столетия // Февр Л. Бои за историю. М.: Наука, 1991. С. 217—220.

менного предпринимателя дело способно полностью поглотить жизнь, обратив все окружающее в инструмент приращения капитала²⁰.

Эволюция предпринимательских групп. По мере завоевания хозяйственного и социального пространства происходят серьезные сдвиги в *социальной базе предпринимательства*. В раннебуржуазных обществах большинство создателей новых предприятий не только были собственниками этих предприятий, но частенько и сами трудились на них своими собственными руками²¹. То был своего рода “золотой век” для “старого среднего класса”, когда в весьма обширных предпринимательских слоях более или менее гармонично сочетались самые разные признаки: наличие собственности и приличный уровень дохода, профессиональная квалификация и социальный статус, организационно-хозяйственные полномочия и политическое влияние.

Но если такой “золотой век” когда-либо и существовал, то он остался в далеком прошлом. Нарастающее акционирование капитала, ведущее отсчет со времен Ост-Индской Компании, а затем появление в середине XIX столетия обществ с ограниченной ответственностью подготавливают почву для перелома, который происходит в ведущих западных странах (где-то раньше, где-то позже) в первой трети XX в. Семейные фирмы все более уступают место корпорациям, собственность которых распылена среди тысяч и сотен тысяч вкладчиков. Начиная с 1930—1940-х гг. эта собственность все более обезличивается и концентрируется в руках разного рода юридических лиц. Наблюдается уменьшение числа и доли независимых собственников. Пропасть между крупным и мелким бизнесом неумолимо растет. Фигура молодого капиталистического предпринимателя раскалывается²².

С течением времени происходит и постепенная *специализация предпринимательской функции*. Предприниматель уже не берет все на себя, рядом с ним появляются другие важные фигуры:

²⁰ Зомбарт В. Буржуа. Этюды по истории духовного развития современного экономического человека. С. 118—131, 137.

²¹ В конце XVII в. свободные фермеры, фригольдеры и пожизненные арендаторы со своими семьями составляли в Англии около 30% населения, а вместе с лавочниками и мелкими торговцами — 40% (рассчитано по: Trevelyan G.M. English Social History. L.: Longman Green, 1945. P. 277). В США конца XVIII столетия группы независимых мелких фермеров охватывали до 40% жителей, превышая вместе с ремесленниками и мелкими торговцами половину всего населения (в Новой Англии — до трех четвертей) (Main J.T. The Class Structure of Revolutionary America // Class, Status and Power / R. Bendix, S.M. Lipset (eds.). L.: Routledge and Kegan Paul, 1966. P. 112, 116). И, быть может, справедливо будет назвать Англию XVI—XVII вв. “страной лавочников и фермеров” (понимая всю условность такого названия). А для США столетие спустя не слишком вольным оказывается метафорический символ “страны фермеров и предпринимателей”.

²² Этот расцвет и распад “старых” средних классов на примере США хорошо показан Ч.Р. Миллсом (Mills C.W. White Collar: The American Middle Classes. N.Y.; Oxford: Galaxy Book, 1956. P. 3—59).

- финансист (поставщик капитала, венчурный капиталист);
- “изобретатель” технической или маркетинговой идеи (поставщик нового знания);
- эксперт с юридическим или экономическим образованием, предлагающий организационно-правовые формы для создания или трансформации предприятия (поставщик организационной схемы);
- менеджер, выстраивающий структуру внутренних и внешних связей нового предприятия (поставщик управленческих технологий).

Конечно, возможно совмещение некоторых функций. Так, механик-изобретатель Г. Форд смог когда-то вырасти в основателя автомобильной империи, управлять этой империей и финансировать ее в основном из собственных средств. Но по мере усложнения хозяйственных процессов такое совмещение ролей все более затрудняется и даже для организаторов не слишком крупных предприятий становится скорее исключением. Функция предпринимателя в этой ситуации состоит в том, чтобы, во-первых, *выдвинуть и обосновать организационный проект*, а во-вторых, *скоординировать разные функции*, необходимые для его реализации, наладить процесс коммуникации и установить отношения доверия между основными исполнителями данного проекта. Перед нами разновидность сложного стратегического действия.

В итоге на одной стороне оказываются *основатели мелких фирм*, нередко сохраняющие за собой позиции частных собственников. Их предприятия сталкиваются с жесткими проблемами выживания; свобода принятия хозяйственных решений на поверку оказывается весьма ограниченной, зависит от более крупных участников рынка; инновации же — часто просто не под силу из-за нехватки ресурсов. К тому же в этой сфере концентрируются далеко не самые образованные слои, по крайней мере, до всплеска технологического предпринимательства в 1970-х гг. Будучи зажаты между тремя крупными силами — государством, крупным капиталом и организованным наемным трудом, эта “стесненная группа” (“uneasy stratum”) мелких собственников (городских и сельских) как правило придерживается консервативных политических позиций²³, их действия нацелены не столько на социальные изменения, сколько на сохранение “статус-кво”.

На другой стороне мы обнаруживаем *руководителей крупных предприятий*. Крупный бизнес, как правило, более стабилен, теснее связан с государственными структурами, несет бремя скорее политических, нежели экономических рисков, выходит за локальные и национальные

²³ The Petite Bourgeoisie: Comparative Studies of the Uneasy Stratum / F. Bechhofer, B. Elliot (eds.). L.: Macmillan, 1981.

границы. Все это резко отличает “капитанов бизнеса” от основной массы мелких и средних предпринимателей. Владельцы крупных капиталов (не говоря уже об основной массе мелких рантье — миноритарных акционеров) “освобождаются” от проблем реального управления. Прерогативы в принятии многих стратегических хозяйственных решений переходят в руки менеджеров, которые, занимая свое место в рационально выстроенной бюрократической иерархии, вынуждены подчиняться корпоративному интересу. Персональная ответственность менеджера в значительной степени размывается бюрократической коллегиальностью, а мотив извлечения прибыли отступает перед мотивами устойчивости финансовых показателей и личного карьерного продвижения. Вслед за мелким собственником, имеющим черты мещанина, менеджер крупного производства — этот хозяйственный бюрократ — начинает утрачивать подлинно предпринимательские черты.

Заключение. Экономическая теория определяет предпринимательство достаточно безлично — как функцию, необходимую для успешного экономического развития, будь то образование новых предприятий или несение риска, осуществление инноваций или экономия транзакционных издержек. В такой интерпретации предпринимательство выступает как подчиненный четвертый организационный фактор производства или как автономный регулятивный механизм. Фигура самого предпринимателя остается расплывчатой. Функция реализуется с изрядной долей автоматизма²⁴. Кроме того, она подается в достаточно внеисторическом виде. В свою очередь историки и социологи, подхватившие проблематику предпринимательства, обращают внимание на группы людей, взявших на себя эту стратегическую функцию. Они показывают истоки возникновения и историческое преобразование предпринимательских фигур. На социологических аспектах предпринимательской деятельности мы остановимся подробнее в следующей главе.

²⁴ *Granovetter M.* The Social Construction of Economic Institutions // *Socio-Economics: Toward a New Synthesis* / A. Etzioni, P.R. Lawrence (eds.). Armonk: N.Y.: M.E. Sharpe, 1992. P. 78.

СОЦИАЛЬНЫЕ ОСНОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В предыдущей главе, начав с разных подходов к предпринимательству как экономической функции, мы дали общие определения предпринимательской деятельности, а затем проследили исторические корни современного предпринимательства. В этой главе речь пойдет о социально-психологической мотивации и социальных основаниях предпринимательской деятельности, а также о той среде, из которой выходят предпринимательские группы.

Психологический портрет и мотивы предпринимателя. Какими *личными качествами* должны обладать люди, способные выполнять нестандартную стратегическую предпринимательскую функцию? Здесь экономические объяснения предпринимательской функции дистраиваются психологическими склонностями (propensities). В первую очередь обращается внимание на психологический склад человека, тип характера. При этом подчеркиваются очень разные свойства:

- интеллект и нацеленность на новое знание (И. Кирцнер);
- воображение и изобретательность (Дж. Шэкл);
- личная энергия и воля к действию (Ф. Визер, Й. Шумпетер);
- сочетание ума и фантазии (В. Зомбарт).

Вернемся к наиболее популярной концепции Й. Шумпетера. Его предприниматель — человек, находящийся в непрерывном движении. Он не только не является собственником предприятия, но и, как правило, не связан с ним какими-то другими более или менее постоянными узами. В принципе ему относительно безразлично, в какой сфере работать. В случае успеха он оставляет свое детище и принимается за новые проекты. Привязанность к конкретному предприятию даже вредна для реализации предпринимательской функции. Предприниматель должен быть свободен, и в этом смысле он является полной противоположностью менеджеру современной корпорации. Среди личных качеств ему необходимы, во-первых, интуиция и чутье, требующиеся для обнаружения новых нестандартных путей, переключения с одного режима действия на другой; во-вторых, энергия и воля для того, чтобы отказаться от устоявшихся порядков, преодолевать структурную и ин-

ституциональную инерцию, действовать вопреки сложившимся обстоятельствам; в-третьих, определенные харизматические качества, способность заставить людей поверить в то, что пока не существует, наличие личностных ресурсов, роль которых возрастает при невозможности опереться на традицию или сложившийся формальный порядок.

К объяснению предпринимательских качеств присоединяются и профессиональные психологи. Среди психологических объяснений наибольшую популярность приобрела концепция Д. Макклелланда, связывающего феномен предпринимателя с повышенной *потребностью в достижении* (need for achievement). Это врожденное свойство ("нечто в крови"), оказывающееся сильнее природной лени и важнее простой жажды наживы и общественного признания¹. В числе прочих личностных качеств, располагающих к предпринимательству, чаще всего фиксируются повышенная склонность к риску и внутренний локус контроля (locus of control) по шкале Роттера (полагание на собственные силы в противовес влиянию внешних обстоятельств)².

Впрочем, в психологические объяснения порою вводятся и социальные параметры. Подмечается, например, что предприниматели относительно чаще являются выходцами из больших семей. Игрет роль и характер самой семьи. В этом отношении довольно оригинальный портрет предпринимателя как маргинала и нонконформиста представлен в "*реактивной модели*" психодинамических сил, объясняющей быстрые взлеты и падения многих предпринимателей. Многие из этих сил — родом из детства, они формируются в результате подавления личностных начал подростка авторитарным отцом. Жесткий внешний контроль постепенно вырабатывает неприятие всякой власти и авторитета, затрудняет социальную адаптацию. Возникающий после взросления и ухода из родной семьи предпринимательский порыв есть импульсивная реакция, взрыв подавленных эмоций. Трудности встраивания в устоявшиеся структурные и институциональные порядки побуждают потенциального предпринимателя к созданию собственного мира, в котором компенсируются детские фрустрации и вынужденный инфантилизм. По этим же социально-психологическим причинам впоследствии успешный предприниматель часто оказывается плохим менеджером, склонным к авторитаризму, нетерпимым к чужому мнению и неготовым к повседневным рутинным

¹ "Удовлетворение от достигнутого порождается скорее самим успехом инициированного действия, нежели общественным признанием индивидуального достижения... Жажда наживы не внесла серьезного вклада в экономическое развитие, а вклад жажды достижения действительно велик" (McClelland D.C. The Achieving Society. Princeton: Princeton University Press, 1961. P. 230, 391).

² Brockhaus R.H. The Psychology of the Entrepreneur // Encyclopedia of Entrepreneurship / C.A. Kent et al. (eds.). Prentice-Hall: Englewood Cliffs, 1982. P. 43—49.

практикам. И если он не оставляет вовремя созданное им детище, его энергия обращается внутрь организации и способна разрушить ее³.

Какие **мотивы** движут предпринимателем на столь тернистом пути? Мотив извлечения денежного дохода обязателен по определению. Но денежный доход все же не является самоцелью, это центральный, но не конечный мотив. Множество проектов реализуется не ради личного потребления. Напротив, предпринимательская деятельность противостоит всякого рода гедонизму. Во-первых, предпринимательство выступает как акт не просто стратегической, но и творческой деятельности с высокой степенью автономности в принятии решений. Предпринимателя, таким образом, увлекает сам процесс этой деятельности, в которой он стремится к независимости и самореализации⁴. А во-вторых, заработанные деньги важны в первую очередь как критерий успеха, так как демонстрируют, насколько хорошо реализован задуманный предпринимательский проект. Они также становятся средством обеспечения социального признания со стороны общества и повышения деловой репутации предпринимателя. Таким образом, относительно узкий экономический мотив достраивается мотивами удовлетворенности от творческого процесса и социальными мотивами (рис. 10.1).

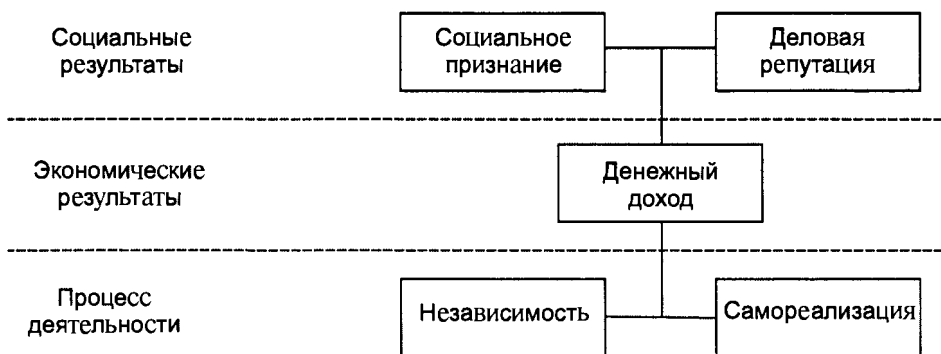


Рис. 10.1. Структура предпринимательской мотивации

“Прирожденное” и вынужденное предпринимательство. Исследования предпринимательской мотивации чаще всего не отвечают на вопрос о причинах возникновения этого особого психологического типа людей, обладающих повышенной склонностью к предпринимательству. И чаще всего на помощь призывается понятие биологической предрасположенно-

³ Kets de Vries M.F.R. The Entrepreneurial Personality: A Person at the Crossroads // Journal of Management Studies. February 1977. P. 34—57.

⁴ Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. С. 169—194.

сти (или, в терминах Л.Н. Гумилева, “пассионарноети”) отдельных людей, которых называют “прирожденными предпринимателями”. Так, через ссылки на генетический код снимаются проблемы воздействия социальной среды, а социальные проблемы сводятся к различию врожденных психологических склонностей. Такие объяснения экономическую социологию, разумеется, не очень устраивают, но при этом мы не станем отрицать существования “прирожденных” (“психологических”) предпринимателей — этих неумных энтузиастов, постоянно генерирующих организационные проекты; начинающих новое предприятие, еще не успев реализовать предыдущую идею, и оставляющих свое детище на чужое попечение в случае его успеха. Обратим лишь внимание на то, что число таких людей, видимо, минимально по сравнению с основной массой создателей и руководителей предприятий, многие из которых не проявляют каких-то особых психологических качеств. А ведь в предпринимательскую активность вовлечено, как правило, около 3—4% взрослого населения⁵.

Одно из объяснений заключается в том, что для многих людей уход в предпринимательство является вынужденным. И это не удивительно. Ведь чтобы начать свое дело, часто приходится менять не только место работы и жительства, но и профессию, порывать с накопленным дорожной ценой человеческим капиталом и социальными навыками. Еще в 1980-х гг. в ряде американских эмпирических исследований предпринимательства “новой волны” было отмечено, что предпринимателей, имеющих ясную идею продукта или услуги до того, как они решили создать свой бизнес, в четыре раза меньше, чем тех, кто принимается за дело, не имея подобной идеи. И для двух третей создателей новых фирм побудительной причиной становятся именно негативные стимулы — неудовлетворенность своей прежней работой, ее содержанием и связанными с ней перспективами или просто угроза увольнения. Особенно это характерно для высокотехнологичных венчурных фирм, где такие негативы могут обуславливать более четырех пятых всех случаев ухода специалистов в начинающие бизнесмены, что почти в четыре раза больше соответствующей доли среди предпринимателей нетехнического плана. Любопытно, что преуспевшие предприниматели, по данным Р. Брокгауза, в большей степени не удовлетворены прежней работой, чем предприниматели-неудачники⁶. Так что многие из сегодняшних предпринимателей начинали поиск новых путей приложения своих сил, увы, не от хорошей жизни.

⁵ *Thornton P.* The Sociology of Entrepreneurship // *Annual Review of Sociology*. 1999. Vol. 25. P. 19.

⁶ *Brockhaus R.H.* The Psychology of the Entrepreneur // *Encyclopedia of Entrepreneurship*. P. 51; *Shapero A., Sokol L.* The Social Dimensions of Entrepreneurship // *Encyclopedia of Entrepreneurship*. P. 79; *Cooper A.C.* Entrepreneurship and High Technology // *The Art and Science of Entrepreneurship* / D.L. Sexton, R.W. Smilor (eds.). Cambridge: Ballinger Publishing Comp., 1986. P. 159; *Olofsson C., Petersson G., Wahlbin C.* Opportunities and Obstacles: A Study of Start-Ups and Their Development // *Frontiers of Entrepreneurship Research* / R. Ronstadt et al. (eds.). Wellesley: Babson College, 1986. P. 499.

Одной из причин массового ухода в предприниматели, во многом объясняющей возникновение его новой волны в 1970—1980-х гг. в западном мире, стала “теснота”, возникшая в определенных сегментах рынка труда⁷. Она подталкивала высококвалифицированных специалистов к созданию собственных технологических, информационных и консультативных фирм, а малоквалифицированных работников — к открытию своего небольшого дела в сфере торговли и бытового обслуживания. Впрочем, это не означает, что предприниматели рекрутируются из тех, кто потерял работу. Напротив, из рядов вчерашних безработных выходит, как правило, меньшая часть основателей новых малых фирм⁸. Таким образом, решающим фактором скорее является угроза потери работы или ухудшение карьерных перспектив в своей фирме.

Так повелось, что рост предпринимательства ассоциируется с динамичным развитием и расцветом. А между тем всплеск числа новых предприятий куда чаще оказывается *проявлением экономического кризиса*. В самом деле, в современном хозяйстве, в период его устойчивого роста и освоения обильных ресурсов, львиную долю последних захватывают крупные бюрократические организации. Потребность в людях с предпринимательскими наклонностями здесь ограничена, ибо обеспечение устойчивого роста в принципе — функция менеджеров. Организационные инновации перестают быть острой необходимостью, когда дела идут хорошо. А поскольку в период подъема, как правило, происходит и общее улучшение условий занятости, постольку большинство тех, кто близок бюрократическому или мещанскому типам, склонны сохранять стабильное положение в качестве организаторов или исполнителей на уже существующих предприятиях, не желая рисковать устойчивыми заработками и увесистыми добавками в виде социальных льгот из фондов компаний. Конечно, энтузиасты находятся в любое время. Но в периоды экономического подъема основная масса более “гармоничных” субъектов испытывает куда меньшую склонность к риску, и проникающее влияние предпринимательской дрожжевой закваски снижается⁹.

Другое дело — периоды экономического спада и кризиса. Деформация рынка, ухудшение конъюнктуры понуждают к поиску новых хозяйственных возможностей. Крупные организации оказываются перед необходимостью технологического и структурного обновления. Одновременно удешевляется часть ресурсов, которые становятся доступными для

⁷ *Стьютвилл Дж.* Новая волна предпринимательства // США: Экономика, политика, идеология. 1988. № 6. С. 73—74.

⁸ *Storey D.J.* Entrepreneurship and the New Firm. L.: Routledge, 1988. P. 117.

⁹ “Исторически администраторы редко изменяли позиции, если только не понуждались к тому сильным давлением”, — таков один из основных выводов А. Чандлера, наиболее известного исследователя стратегии и организационной структуры крупнейших североамериканских корпораций в первой половине XX столетия (*Chandler A.* Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise. Cambridge: MIT Press, 1990 (1962). P. 2).

новых созданных предприятий малого и среднего бизнеса. В этот период люди предпринимательского типа, проявляющие свои лучшие качества именно в худших условиях, способны потеснить часть бюрократов.

Все это подтверждается рядом эмпирических исследований, показывающих, что в условиях экономического спада растет количество новых малых фирм, создающих в этот период до двух третей новых рабочих мест и привлекающих тех, кто выталкивается из крупного производства. Такая тенденция была характерна и для Великой депрессии 1930-х гг., и для структурного кризиса середины 1970-х гг., в то время как в период между этими двумя потрясениями доля занятых на малых предприятиях сократилась вдвое. Существуют также расчеты, в соответствии с которыми доля малого бизнеса в занятости и объемах производства негативно связана с устойчивым экономическим ростом и позитивно коррелирует с уровнем безработицы¹⁰.

Подобные выводы для ведущих западных стран — положительная связь с уровнем безработицы, отрицательная связь с экономическим ростом — делаются на основе как статистических данных, так и социологических опросов и в отношении динамики самостоятельной занятости — сферы, активно поставляющей новых предпринимателей¹¹.

Утверждение о “кризисном происхождении” предпринимательства помогает лучше объяснить и “новую предпринимательскую волну” 1970—1980-х гг., вылившуюся в массовое создание новых предприятий практически во всех ведущих западных странах. Структурный кризис середины 1970-х гг. породил в них немало проблем на рынке труда. Эффект послевоенного “бэби-бума” и поощрявшийся на первых порах наплыв иммигрантов обеспечили быстрый прирост рабочих рук. А образовательный бум повлек за собой возрастающую напряженность на рынке квалифицированного труда. “Теснота” же в сфере занятости заставила искать новые ниши, в первую очередь в растущей опережающими темпами и менее централизованной сфере услуг.

Кризисом советской хозяйственной системы была обусловлена и волна нового российского предпринимательства в конце 1980-х — нача-

¹⁰ Bannock G. The Economics of Small Firms: Return From the Wilderness. Oxford: Basil Blackwell, 1981. P. 1; Мелкий бизнес в Западной Европе. М.: ИНИОН АН СССР, 1991. С. 11—12; Малый бизнес: перспективы развития. М.: ИНИОН АН СССР, 1991. С. 53—54. Обзор социологических исследований по данным вопросам см.: Thornton P. The Sociology of Entrepreneurship // Annual Review of Sociology. 1999. Vol. 25. P. 19—46.

¹¹ “Возрождение самостоятельной занятости в целом совпадает с периодом экономического упадка, начавшегося в середине 1970-х гг. и характеризующегося медленными темпами экономического роста (относительно темпов послевоенного периода), растущим уровнем безработицы и неполной занятости, распространением различных форм случайной и нестандартной занятости” (Staber U., Bogenhold D. The Decline and Rise of Self-Employment // Work, Employment and Society. June 1991. Vol. 5. No. 2. P. 227).

ле 1990-х гг., когда условия труда и оплаты в традиционных советских учреждениях, особенно для наиболее квалифицированных специалистов, становились все менее приемлемыми. В то же время появлялись новые экономические возможности в нишах, незаполненных крупными государственными предприятиями. И при снятии правовых ограничений многие специалисты уходили с насиженных мест в смежные или совершенно другие сферы деятельности, чтобы начать собственное дело¹².

Следует упомянуть, что одних выталкивающих факторов может быть недостаточно. И уровень предпринимательской активности зависит также от благоприятности законодательства, наличия свободного капитала, развития венчурных фондов и многих других явлений.

Социальный статус предпринимательских групп. Как можно охарактеризовать рыночные и статусные позиции типичного предпринимателя, представляющего основную массу руководителей малых и средних предприятий? Они отличаются заметной *неустойчивостью и противоречивостью*. Экономически — это долговая ресурсная зависимость и жизнь в ожидании лучшего будущего; большой разрыв между прогнозируемыми и текущими доходами; уязвимость перед лицом множества внешних факторов и не просчитываемая до конца возможность провала (уровень смертности вновь созданных малых фирм, как правило, весьма высок¹³).

Но и успешный старт тоже не снимает всех противоречий. Предприниматели постоянно испытывают напряжение, а то и плохо скрываемую враждебность со стороны других, более массовых социальных групп. Так, в традиционных обществах предпринимательство фактически никогда не относилось к числу благородных занятий. Напротив, предприниматели располагались ближе к нижним ступеням социальной лестницы. В современных индустриальных обществах положение меняется. Но и здесь все не так уж гладко. Бизнес как сфера занятий часто выбирается в большей степени по иным мотивам, нежели его престижность¹⁴.

¹² Радаев В.В. Российские предприниматели: кто они? // Вестник статистики. 1993. № 9. С. 3—13; Радаев В.В. Новое российское предпринимательство в оценках экспертов // Мир России. 1994. Т. III. № 1. С. 36—54.

¹³ Например, в США в ходе начавшейся в 1970-е гг. предпринимательской “волны” в первые два года разорялись до 75—80% новых малых предприятий. При этом 70% всех банкротств происходило в таких сферах, как торговля, услуги и строительство. В высокотехнологичном венчурном бизнесе доля банкротств была несколько меньше. Но и здесь не менее половины начинаний в конце концов оказывались убыточными (Bannock G. The Economics of Small Firms: Return From the Wilderness. P. 9; Timmons J.A. Growing Up Big: Entrepreneurship and the Creation of High-Potential Ventures // The Art and Science of Entrepreneurship. P. 225; Малый бизнес: перспективы развития. С. 16).

¹⁴ Shils E. The Concentration and Dispersion of Charisma: Their Bearing on Economic Policy in Underdeveloped Countries // World Politics. 1958. No. 11. P. 10; McClelland D.C. The Achieving Society. P. 246.

Даже в Англии Нового времени, которая в Европе наиболее мощно продемонстрировала силу индустриализма и наименее болезненную, казалось бы, адаптацию традиционных институтов к разворачивавшемуся предпринимательскому духу, последний так и не завоевал господствующих социокультурных позиций. Землевладелец-аристократ и джентльмен, стоящие выше культа чистой прибыли и наживы, — вот кто по-прежнему определяет круг наиболее важных ценностей, вот с кем соотносятся нормы поведения, даже когда численное представительство этих групп на социальной арене ограничено несколькими процентами¹⁵.

Аристократия с ее идеалами консерватизма и стабильности, пассивного использования наследуемой собственности и демонстративной праздности постепенно теряет свои позиции, но вырождается чаще в мешанские, нежели в предпринимательские типы. При этом, например, в Англии аристократия все же приняла и признала предпринимательские занятия, чему немало способствовал обычай первородства, который выталкивал младших сыновей из благородных семей в коммерческую среду. Во Франции же подобные занятия надолго остались делом не вполне благородным, причем даже в глазах низших слоев. Не слишком привлекательное политическое лицо буржуазии, явленное ею в периоды революционных и военных потрясений, также сказалось на общей антипредпринимательской атмосфере¹⁶. Статусные позиции остаются здесь важнее рыночного успеха, а “стрижка купонов” — выше работы на потребителя. Пытающийся сохранить свои позиции семейный бизнес закономерно связан с антиконкурентными установками, со стремлением к безопасности и государственной протекции, изредка нарушаемым вспышками крайнего авантюризма.

Влияние аристократизма, дополняемое сильными постфеодальными корпоративными устоями, ярко проявляется и в раннекапиталистической Германии. В Японии роль иерархических отношений в бизнесе, унаследованных от феодальных структур после революции Мэйдзи, считается еще более явной. Общеизвестно и приниженное положение основной массы предпринимателей в дореволюционной России¹⁷. Во всех этих странах позиции государственного чиновника оказываются

¹⁵ Традиционный романтизм “южной” Англии не уступил деловому расчету “северных” графств. А то, что понимается под “английским образом жизни”, сохраняет черты сельского стиля и лишено выраженных предпринимательских свойств (*Wiener M.J. English Culture and The Decline of the Industrial Spirit, 1850—1980. Harmondsworth: Penguin Books, 1981. P. 6—13*).

¹⁶ “Зажатый между сходящим со сцены дворянством и поднимающимся пролетариатом, французский патронат так и не смог выработать специфически предпринимательскую систему ценностей и тем более внедрить ее в массовое сознание” (*Бунин И.М. Буржуазия в современном французском обществе: структура, психология, политические позиции. М.: Наука, 1978. С. 12*).

¹⁷ *Радаев В.В. Два корня российского предпринимательства: фрагменты истории // Мир России. 1995. Т. IV. № 1. С. 159—180.*

более предпочтительными. И практическое повсеместно за спыхками предпринимательского духа следует его частичное угасание под напором новой “феодализации”.

Своего рода исключением можно считать США — общество, кажется, целиком захваченное предпринимательским духом. Однако не забудем, что речь идет о стране, освоенной в результате нашествия маргиналов¹⁸. Притесняемые религиозные меньшинства, носители пуританских идеалов; обездоленные крестьяне, рассчитывавшие на получение куска земли; квалифицированные ремесленники, чьим амбициям становилось тесно в рамках цеховой регламентации; узники гражданской войны, надеявшиеся заработать себе свободу, не говоря уже о всяких искателях приключений и авантюристах, — вот кто в первую очередь покидал Старый Свет в поисках лучшей доли. Сама широта почти неосвоенных пространств Нового Света поощряла дух фронтьерства — этого яркого проявления маргинальности, буквально выраженного в самом слове “фронтир” (крайний рубеж).

На земле фронтьеров с непрекращавшимся двойным потоком иммигрантов — сначала из Европы на Атлантическое побережье, затем с побережья дальше на Запад — предпринимательская активность сама по себе приобретала символическое значение. Характерные для нее взлеты и падения рассматривались как норма, а неудачник не подвергался столь суровому осуждению, как в странах Старого Света. Неукорененность и мобильность, повышенная склонность к миграции, отличавшие не только рядовых работников, но и менеджеров, становились факторами, благоприятствующими предпринимательской среде. Тылы же обеспечивались концентрацией местного управления в руках граждан-собственников, относительной слабостью централизованной административной власти и системным сдвигом в законодательстве, поощрявшем активное, предпринимательское отношение к правам собственности¹⁹. Впрочем, и в США крупные корпорации отодвигают в тень “старый” средний класс, бросая предпринимательскому духу серьезный вызов и частично трансформируя его в бюрократические и мещанские элементы капиталистического духа. Ни в одном социуме предпринимательский дух не способен одержать полной и безоговорочной победы.

Социальные факторы предпринимательской деятельности. Особая трудность предпринимательской деятельности связана с тем, что она почти неизбежно сталкивается с *сопротивлением нововведениям*. Любое обще-

¹⁸ В данном случае маргинальность рассматривается нами не как принадлежность к социальному “дну”, но как состояние “статусного несоответствия” или “декомпозиции статусов” (*Lenski G. Status Consistency and Inconsistency // Structured Social Inequality / C.S. Heller (ed.). N.Y.: Macmillan, 1969. P. 204—206; Весоловски В.* Классы, слои и власть. М.: Прогресс, 1981. С. 160).

¹⁹ *Токвиль А.* Демократия в Америке. М.: Прогресс, 1992. С. 45—46, 216; *Trevelyan G.M.* English Social History. L.: Longmans Green, 1945. P. 208; *Cochran T.* Challenges to American Values. N.Y.; Oxford: Oxford University Press, 1985. P. 13—29.

ство строится на более или менее стабильной системе структур и институтов. В качестве первой реакции на нововведения большинству людей свойственно не приятие, а скорее их отторжение²⁰. В итоге предпринимателем становится тот, кто “идет вопреки” — отваживается на слом рутинных порядков, устоявшихся правил и привычных практик. Вот почему очень часто в качестве предпринимателей выступают, по словам Й. Шумпетера, “выскочки” или “чужаки”, не связанные господствующими традициями и не встроенные в системы неформальных институтов. Предприниматель шумпетеровского типа — это эгоист (своего рода “асоциальный тип”), который служит Идее и ощущает внутренний долг скорее перед самим собой, нежели перед окружающими его людьми, привыкшими чаще всего к спокойной, размеренной жизни, даже если они и постоянно рассуждают о реформах²¹.

Человек предпринимательского типа менее встроен в местное общество, не особенно приспособлен к обычной “светской” жизни. Ему часто недостает скромной респектабельности и благонадежности мещанина, равно как представительности и образованности бюрократа. Успешный предприниматель — это новый конкурент для собратьев по цеху, а на долю неудачника выпадают презрение и недоверие²². В результате людям, не слишком глубоко укорененным в данной социальной среде, зачастую проще проявить себя в предпринимательских занятиях.

Поскольку “чужак” не имеет высокой репутации, которая собирается по крупицам, то ему труднее открывать двери кредитных контор. Но репутация одновременно и сковывает в не меньшей степени, предписывая, чем пристойно, а чем зазорно заниматься человеку данного круга, какими методами ему дозволено пользоваться, дабы не уронить свое реноме под пристальными взглядами соседей или начальников. Предпринимательство же граничит если не с подрывом общепринятых норм, то с некоторыми отклонениями от них. И человеку, внутренне не связанному этими нормами, действовать несколько легче — нарушая их в случае необходимости или просто игнорируя по незнанию. Это тот самый случай, когда “послушание не ведет к успеху” (“Nice guys don’t win”)²³.

²⁰ “Бездна недоверия, подчас ненависти, прежде всего морального возмущения всегда встречала сторонника новых веяний” (*Вебер М.* Протестантская этика и дух капитализма // Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 88).

²¹ *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. С. 170, 180—183, 187, 191.

²² Инноваторы оказываются маргиналами, ибо они “настолько не подчиняются нормам, что воспринимаются как субъекты в высшей степени девиантного поведения” (*Rogers E.* Diffusion of Innovation. N.Y.: Free Press, 1962. P. 197).

²³ *Collins O.F., Moore D.G., Unwalla D.B.* The Enterprising Man East Lansing: Michigan State University, 1964. P. 244. О социальной маргинальности предпринимателей как людей, плохо вписанных в структуру традиционных социальных ролей, см.: *Stanworth J., Curran J.* Growth and the Small Firm — An Alternative View // Journal of Management Studies. May 1976. Vol. 13. No. 2. P. 102—103.

Однако здесь заключено важное противоречие предпринимательской деятельности. Чтобы достичь успеха, нужен доступ к экономическому капиталу. А чтобы получить этот доступ, предприниматель не может оставаться в “асоциальной” позиции, он должен опираться на деловые и личные сети, т.е. на *социальный капитал*, и использовать социальные навыки, чтобы успешно эксплуатировать эти сети. Причем в отличие от мешанства, покоящегося на сплетении постоянных и тесных внутрисемейных и локальных связей, предпринимательство более успешно возрастает, используя иную форму социального капитала — “слабые связи” (“weak ties”), включая разного рода знакомства, не имеющие постоянного или тесного характера²⁴.

Именно слабые связи порождают еще один важный элемент социального капитала предпринимателя, называемый в рамках сетевого подхода *структурными пустотами* (structural holes)²⁵. Они возникают в тех случаях, когда контрагенты предпринимателя в сети его связей не имеют контактов между собой. Это, во-первых, позволяет потенциальному или фактическому предпринимателю выступать в качестве посредника и координатора, а во-вторых, помогает ему расширять свои деловые связи и сферу источников информации, вырвавшись из узкого круга знакомств, где все знают друг друга.

Таким образом, предпринимательский успех базируется одновременно на отторжении господствующих социальных норм и поддержке альтернативных социальных норм. Невключенность в одну сеть и неприятие одних правил компенсируется ресурсами другой сети. Предприниматель не может оставаться в безвоздушном (“асоциальном”) пространстве или “институциональном вакууме”, уподобляясь модели “экономического человека”. Он просто не получит ресурсов и не сможет даже начать задуманный проект.

Этническое предпринимательство. Ярким примером сочетания “асоциальности” и встроенности в социальные отношения, маргинальной среды, постоянно формирующей все новые и новые группы предпринимателей, выступает так называемое этническое предпринимательство. Широко известны многочисленные примеры того, как в самых разных частях света отдельные этнические меньшинства активно проявляют себя на ниве предпринимательства, обходя по этому параметру местные (ти-

²⁴ “Маргинальность важна как характеристика социальной структуры, а не как личностная характеристика предпринимателей. Маргинальность относится к характеристике тех слабых связей, через которые потенциальные предприниматели выходят на различные источники информации и потенциальных покупателей” (Aldrich H., Zimmer C. Entrepreneurship Through Social Networks // The Art and Science of Entrepreneurship. P. 19).

²⁵ Burt R.S. Structural Holes: The Social Structure of Competition. Cambridge: Harvard University Press, 1995. P. 34—38.

тульные) этнические группы. Это китайцы, корейцы и кубинцы в США; выходцы из Индии, Пакистана и Бангладеш в Великобритании; североафриканцы из Алжира, Туниса, Марокко во Франции; турки в Германии; суринамцы в Голландии и т.д.²⁶

Важнейшие причины расцвета этнического предпринимательства как раз и объясняются тесной связью маргинальности социального положения и склонности к предпринимательству. Дело не только в том, что тяготы миграции становятся фильтрами, через которые проходят наиболее деятельные люди, но и в положении этих людей в их новой среде. Речь идет о дискриминации на рынке труда и затрудненности профессиональной карьеры, а часто неготовности к новым индустриальным и постиндустриальным типам занятий; ограниченных возможностях достижения более высокого социального статуса и вхождения в престижные круги принимающего общества. Чужая культурная среда, языковые барьеры, прохладное отношение коренного населения, а для большинства вчерашних иммигрантов и беженцев нелегкая смена занятий, — все это закрепляет маргинальный статус. И для таких людей, которым затруднены традиционные карьерные пути через наследование имущества и титулов, государственную и военную службу, предпринимательство открывает каналы *вертикальной социальной мобильности*.

Как выразился В. Зомбарт: “Чужбина пуста”. Оставаясь во многих отношениях “чужаками”, представители пришлых этносов, “еретики” и “иноверцы” менее дорожат господствующими в данном обществе статусными позициями (по крайней мере, материальное положение, как правило, заботит их больше, нежели социальный статус). Они менее стеснены поведенческими нормами, цементирующими местное сообщество, и поэтому оказываются, во-первых, более открытыми для всякого рода инноваций, а во-вторых, более свободными в выборе наступательных стратегий по отношению к представителям господствующего

²⁶ В Великобритании, например, в период предпринимательской волны 1970-х гг. доля “самозанятых” среди представителей этнических меньшинств возросла наполовину и составила к 1982 г. 18% среди мужчин — выходцев из Южной Азии (Индии, Пакистана, Бангладеш) против 14% среди белого мужского населения. По другим источникам, в 1984 г. эта доля среди индусов и пакистанцев-мужчин составляла около 25%. Еще более разителен контраст в сфере занятости женщин: к самозанятым относились 12,1% женщин индийского, 20,4% пакистано-бангладешского происхождения и только 6,6% женщин белого населения. В США в 1972—1982 гг. негритянский бизнес в сфере услуг возрос на 81%. В 1973—1979 гг. с 8 до 21% увеличилась доля вовлеченных в бизнес кубинских беженцев. В деловую среду было вовлечено до 40% американских китайцев и японцев. И позиции этнического бизнеса продолжали укрепляться (*Shapiro A., Sokol L. The Social Dimensions of Entrepreneurship // Encyclopedia of Entrepreneurship*. P. 85; *Ward R. Ethnic Entrepreneurs in Britain and Europe // Entrepreneurship in Europe: The Social Processes / R. Goffee, R. Scase (eds.). L.: Croom Helm, 1987. P. 84—85; Waldinger R., Aldrich H., Ward R. Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies. L.: Sage Publications, 1990. P. 61, 76, 86).*

этноса (которые, со своей стороны, считают это проявлением “беспринципности”). Сохраняющаяся же относительная обособленность этнических коммун и образуемых ими “внутренних городов”, с одной стороны, рождает спрос на традиционные для данного этноса товары, а с другой — формирует сети деловой поддержки — капиталом и информацией, рабочими руками и заказами.

При этом представители этнических меньшинств, по крайней мере поначалу, ограничены в выборе рыночных ниш. Большинство из них открывают дело в розничной торговле и сфере услуг (кафе, рестораны). И лишь незначительная часть оказывается в производственных отраслях (исключая, пожалуй, строительство). Труднодоступными, как правило, остаются такие сферы, как финансы, крупная оптовая торговля²⁷.

Не все этнические группы в равной мере успешно проявляют себя на предпринимательской стезе. Например, представители афрокарибских народностей (за исключением Кубы), латиноамериканцы (мексиканцы, пуэрториканцы), а среди выходцев из Европы ирландцы сильно уступают по своей активности прочим этносам. Но, думается, коренная причина лежит не в расово-биологических особенностях, а скорее в характере социальных отношений, вырабатываемых в процессе исторического развития того или иного этноса. Так, явно преуспевают этнические меньшинства, для которых характерна высокая интенсивность *сетевых связей*, через которые оказывается коллективная поддержка соплеменников и их предпринимательских начинаний (что характеризует, например, многие азиатские этнические группы — например, пакистанцев, корейцев и др.)²⁸.

Идеологические основания предпринимательской деятельности. Конец XX столетия был ознаменован не только появлением предпринимательских волн с характерным ростом числа вновь создаваемых предприятий, но и возрождением своего рода героики предпринимательства. С чем связано это явление? Дело в том, что помимо проблем деиндустриализации и структурных кризисов большинство привыкших к своему лидерству западных стран столкнулось с проблемами поддержания падающей конкурентоспособности многих отраслей национальных хозяйств в условиях усиливающейся глобализации рынков, необходимостью по-новому встраиваться в глобальные цепи производства и про-

²⁷ Ward R. Ethnic Entrepreneurs in Britain and Europe // Entrepreneurship in Europe: The Social Processes. P. 85; Waldinger R. et al. Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies. P. 25, 57. См. также: Уолдингер Р., Олдрич Х., Уорд Р. Этнические предприниматели // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 340—365.

²⁸ Подробнее см.: Радаев В.В. Этническое предпринимательство: Мировой опыт и Россия // Полис. 1993. № 5. С. 79—87; Уолдингер Р., Олдрич Х., Уорд Р. Этнические предприниматели // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 352—356.

движения товаров. Проблемы эти напрямую связывались также с кризисом государственного регулирования и бюрократических хозяйственных организаций. Все это заставило заговорить о необходимости возрождения предпринимательского духа, чему способствовал и приход к власти в ведущих западных странах консерваторов, склонных к более либеральной экономической политике.

Зачем же понадобилось вытаскивать из “запасников” подновленные облики отважного фронтьера, свободного фермера, трудолюбивого йомена? Возвеличивание предпринимательства таит явные политические примеси, нечто от сознательно культивируемой мифологии. Это связано в том числе с межпартийной борьбой за поддержку представителей “средних классов” (хотя политики борются скорее за голоса не предпринимателей, а мещан, сознательно приукрашенных чертами предпринимателя), и не только с демагогией, придуманной для защиты интересов крупного бизнеса — реальных творцов экономической политики (хотя это тоже играет свою роль²⁹). За политическим фасадом скрываются и более глубокие идеологические сдвиги, в том числе стремление подновить и отстоять индивидуалистические ценности — этот оплот западного рационализма. Пропаганда “стремления к достижению” выражает ностальгию по “фаустовскому духу”. Это лекарство для встряхивания “усталых наций”.

В этой связи важно отметить, что “предпринимательство”, помимо прочего, выступает еще и как *мобилизующая идеологическая схема*. Оно обладает практически всеми необходимыми чертами идеологии как системного мировоззрения. Эта идеология содержит набор рационализирующих схем, относящихся как к индивидуальному действию, так и к социально-экономическому развитию, поведению фирмы и кругообороту национального капитала. Предпринимательство предлагает относительно замкнутую систему ценностных ориентиров, таких, как независимость, самореализация, стремление к индивидуальному успеху в осязаемых материальных формах. Идеология раскрепощенного предпринимательского духа прокламирует право каждого на хозяйственную инициативу, осуществляемую в целях своего материального благосостояния. Она является важным элементом либеральной идеологии, нацеливающей на отвоевание индивидуального жизненного пространства “снизу”.

В конце 1980-х гг. идея свободного предпринимательства была вброшена и в российское символическое пространство. И многие устремились на поиски “российских протестантов”. Как и все прочие мобилиза-

²⁹ “Образы маленького человека обычно возникают и широко распространяются только потому, что большие люди находят им нужное применение” (*Mills C.W. White Collar: The American Middle Classes. N.Y.: Galaxy Book, 1956. P. 44*).

ционные схемы, заимствованные из прошлого или вырванные из западного контекста, предпринимательство является для России в сильной степени мифологической структурой. Но этот миф успешно работал. В постсоветской России идея свободного предпринимательства стала одним из ключевых элементов концепций контроля, которые господствовали на протяжении 1990-х гг. и легитимизировали масштабные приватизационные процессы. Хотя значение этой идеи выходит далеко за рамки приватизации — к ней апеллировали в рассуждениях о формировании гражданского общества и российского среднего класса³⁰.

Заключение. Разработку предпринимательской темы начали экономисты еще в рамках классической политической экономии. Позднее этот предмет был подхвачен психологами и социологами, для которых отправной точкой становятся действия людей с присущей им сложной, в том числе не экономической, мотивацией. Помимо же экономических функций и психологических склонностей в сферу исследований предпринимательства экономсоциологами вовлекаются:

- характер и структура деловых сетей, в которые вовлечены предприниматели и которые они вокруг себя выстраивают;
- формальные и неформальные правила, которым они следуют в своей хозяйственной деятельности, включая преодолеваемые административные барьеры, устанавливаемые органами государственной власти;
- социальный состав предпринимательских групп, каналы их рекрутирования и способы самоидентификации;
- элементы предпринимательской культуры и этики деловых взаимоотношений;
- выполняемые предпринимательством символические роли, складывающийся вокруг него общественный климат.

Экономическая социология рассматривает предпринимательство не как свод абстрактных принципов, а как составляющую конкретных культурно-исторических типов. Последние несомненно различаются по хозяйственным эпохам и специфичны для разных сообществ, будь то Россия или Китай, Германия или Англия, в пространстве которых разворачивается свой особый хозяйственный дух.

³⁰ Радаев В.В. Средний класс в России, или К появлению нового мифа // Знание — сила. 1998. № 7. С. 74—78.

Раздел 5

ЧЕЛОВЕК В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Если революции XVIII столетия утверждали индивидуализм, то революции XIX столетия прокладывали путь господству корпораций.

*Джон Коммонс. Экономика
коллективного действия*

ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ: ПОНЯТИЕ, ОСНОВНЫЕ ПРИЗНАКИ И ФОРМЫ

Итогом успешных предпринимательских усилий выступает новая или реструктурированная хозяйственная организация, где на место предпринимателя приходит менеджер, призванный стабилизировать организационную структуру и обеспечить ее устойчивое развитие. Хозяйственная организация и становится объектом нашего рассмотрения. При этом речь пойдет об уровне фирмы или кластера фирм (о принципах хозяйственной организации на макроуровне см. в разд. 11).

Современное хозяйство еще в завершившемся XX столетии превратилось в “хозяйство юридических лиц”. Здесь основными хозяйственными агентами являются уже не индивиды, а крупные компании, зачастую даже не связанные с именами конкретных владельцев или семейных кланов, как это было на более ранних стадиях развития капитализма¹. В итоге огромные активы сосредоточены в руках “безличных” корпоративных структур, существующих относительно независимо от своих создателей и работающих в них коллективов людей: со временем и реестр собственников, и состав наемных работников могут полностью обновиться, а организация продолжит свою деятельность.

“Обезличение”, присущее корпоративным агентам, сильно изменяет всю карту хозяйственных взаимодействий. Одно дело — иметь отношения с конкретным хозяином, и совсем другое — с мощной бюрократической машиной, где все работающие, включая высших менеджеров, выступают лишь “скромными” представителями единой коллективной воли. Действия отдельного хозяйствующего человека, по существу, деперсонифицируются, поскольку им утрачиваются многие функции контроля за корпоративными агентами².

В данной главе мы начнем с общего понятия и признаков хозяйственной организации. Затем обратимся к разнообразию типов организационного устройства и способов утверждения внутрифирменного авторитета.

¹ “Если дух раннего капитализма — это индивидуализм, то дух современного капитализма — корпоративизм, как раз и выражаемый словами «корпорация превыше всего»” (*Окумура Х.* Корпоративный капитализм в Японии. М.: Мысль, 1986. С. 27).

² “Передавая свои ресурсы корпоративному субъекту, индивид уже не обладает полным контролем за использованием этих ресурсов” (*Coleman J.S.* Power and the Structure of Society. N.Y.: Norton and Company, 1974. P. 39).

Общее понятие организации. Попытаемся далее раскрыть общее понятие “организации” с экономико-социологической точки зрения и охарактеризовать основные подходы к ее рассмотрению.

Согласно М. Веберу, “организацией называется совокупность социальных отношений — закрытых, либо с ограниченным доступом извне, — в которой регулирование осуществляется особой группой людей: руководителем и, возможно, административным аппаратом, обладающими обычно представительской властью”³.

В соответствии с другим определением, принадлежащим современному теоретику социологии организаций и экономсоциологу А. Стинчкомбу, организация выступает как “система устойчивых социальных отношений, сознательно формируемых с ясно выраженной и непрерывной устремленностью к достижению некоторых специфических целей и задач”⁴. Таким образом, если М. Вебер подчеркивает закрытость и иерархичность организационного устройства, то А. Стинчкомб указывает на то, что организация — искусственное образование, создаваемое под определенные цели. Позднее он также рассматривает организации как специализированные структуры по обработке информации в условиях неопределенности⁵.

Попробуем обобщить приведенные определения. Любая организация обладает, как мы полагаем, следующим набором *обязательных признаков*:

- выраженная общая цель, не сводимая к индивидуальным целям членов организации;
- набор ресурсов и определенный способ их защиты (начиная с проблем безопасности и заканчивая способами легитимации собственных действий);
- система официально утвержденных правил поведения и правил контроля за их соблюдением;
- структура устойчиво воспроизводимых статусов (организация должна иметь относительно постоянное формальное руководство или, по крайней мере, устойчивую лидерскую группу);
- специфическое разделение труда между членами организации (формальное или неформальное);
- наличие вознаграждений и наказаний за участие или неучастие в делах организации.

³ Weber M. Economy and Society. Vol. I. Berkeley: University of California Press, 1978. P. 48.

⁴ Stinchcombe A. Social Structure and Organizations // Handbook of Organizations / J. March (ed.). Chicago: Rand McNally Company, 1965. P. 142.

⁵ Stinchcombe A. Information and Organizations. Berkeley: University of California Press, 1990.

Таким образом, под организацией следует понимать систему социальных отношений, ориентированную на достижение общих целей, обладающую собственными ресурсами, внутренним нормативным порядком и статусной структурой, в рамках которых члены организации за соответствующие вознаграждения выполняют отведенные им установившимся разделением труда функциональные роли.

Основные черты хозяйственной организации. Рассмотрим далее более подробно специфические черты хозяйственной организации с экономико-социологической точки зрения. К ним, по нашему мнению, относятся:

- стремление к монополизму;
- стремление к закрытости;
- подчинение индивидов коллективным интересам;
- стратификация работников;
- превращение вознаграждений в привилегии⁶.

Стремление к монополизму. Все хозяйственные организации стремятся к монополизации части хозяйственных ресурсов, отвоеванию определенной рыночной ниши и пытаются не допустить в нее прочих участников рынка. Любой рынок сегментирован, т.е. разделен многочисленными экономическими и административными барьерами. И закрепляясь в определенном сегменте, хозяйственная организация обретает монопольные черты⁷.

Стремление к закрытости. Относительное закрытие (closure) от других участников рынка, эксклюзивность членства служат одним из надежных инструментов защиты ресурсов хозяйственной организации. Создаются правила, затрудняющие вход в организацию и выход из нее. Затрудненность входа означает невозможность вступления в организацию только по желанию, без специальных усилий по завоеванию места. Затрудненность выхода выражается в невозможности свободно покинуть организацию без серьезных экономических или статусных потерь⁸.

⁶ Существуют иные трактовки хозяйственной организации. Например, по мнению А. Стинчкомба, решающими в ней являются три элемента: "Комбинация легитимной власти над людьми и права собственности на ресурсы образуют нормативное ядро экономической организации... а энергией, которая движет этот нормативный механизм, является распределение благ" (Stinchcombe A. Economic Sociology. N.Y.: Academic Press, 1983. P. 131).

⁷ Например, фактически любое советское предприятие приобретало монопольные черты просто потому, что его ресурсы и сбыт продукции были относительно гарантированы независимо от результатов хозяйственной деятельности.

⁸ Например, зачисление в советский профсоюз стало с определенного времени чисто формальным актом; в то же время попытка выхода из профсоюза грозила немалыми неприятностями. Зато выход, скажем, из жилищно-строительного кооператива никак не сказывался на прочих сферах деятельности, но попасть в такой кооператив было, как правило, далеко не просто.

Подчинение индивида коллективным интересам. Хозяйственные организации (хотя и в неодинаковой степени) тяготеют к возможно более полному подчинению своих членов общим целям. Причем субординация человека или группы начинается порой еще до вступления в организацию. Приходится “заслуживать” членство посредством протекции, через ученичество (хождение в кандидатах и стажерах), отработки за половину оплаты, демонстрацию лояльности, дисциплинированности, профессиональной пригодности. И лишь после этого становится возможным членство в организации.

Стратификация работников. Практически всякая хозяйственная организация производит ранжирование своих членов, помимо основной должностной иерархии, разделяя их на полноправных и депривилигованных исполнителей. Для того чтобы стать полноправным исполнителем в хозяйственной организации, необходимо соответствовать трем важнейшим условиям:

- постоянное членство в организации (иногда требуется определенный стаж работы);
- послушание и личная лояльность по отношению к непосредственному руководству;
- демонстрация лояльности коллективным целям и ценностям.

Таким образом, полноправным исполнителям, помимо нахождения в штате, следует еще соблюдать трудовую дисциплину, обеспечивать заданную выработку, не вступать в конфликты с начальством и демонстрировать преданность организации. Те, кто не соответствует хотя бы одному из названных требований, вливаются в прослойку депривилигованных исполнителей, к которым относятся:

- работники, проходящие предварительную подготовку (ученики, стажеры);
- внештатные работники (совместители, временно занятые);
- “теневые” работники (нанятые без надлежащего оформления);
- “неблагонадежные” работники (нарушители дисциплины и внутреннего распорядка, а также те, кто не проявляет должной лояльности).

Все эти “слабые” группы администрация может задействовать в полной мере, но при этом они подвергаются дискриминации в оплате, не имеют многих сопутствующих льгот и первыми стоят в списках на увольнение (к этой теме мы вернемся в разд. 7).

Преобразование вознаграждений в привилегии. Подчиняя своих членов, организация взамен обеспечивает последним доступ к определенному набору вознаграждений, приобретающих черты *привилегий*. Последние представляют собой специфический способ распределения вознаграж-

дений за сам факт членства в организации, безотносительно к начальному и текущему экономическому или трудовому вкладу. Как бы низок ни был статус члена хозяйственной организации, последний может быть причастен к некоторым благам или приобщен к каналам распределения, недоступным для “человека с улицы”⁹.

Итак, мы видим, что хозяйственная организация тяготеет к закрытости троякого рода — относительно используемых ресурсов, состава членов и обеспечиваемых вознаграждений. Но достигает ее в разной степени. Например, профсоюз может стремиться к тому, чтобы плоды его усилий доставались только его членам. Если ему это удастся, то возникает тенденция ограничить число членов профсоюза. Но поскольку плоды профсоюзной активности (улучшение условий и оплаты труда) часто относятся к категории общественных благ, доступных каждому работнику независимо от того, вносились ли профсоюзные взносы, то профсоюз скорее откроет свои собственные ряды, но попытается ограничить доступ в организацию, требуя, чтобы работа предоставлялась только его официальным членам.

Классическая (бюрократическая) организация. Масштабный экономический рост и стремительный технический прогресс, характерные для эпохи современности, во многом явились продуктом нового типа хозяйственной организации. Резко увеличились ее размеры и усложнилась формально-иерархическая структура. Все более рациональным становилось ее построение, все детальнее — внутреннее разделение труда, все изощреннее — финансовая и бухгалтерская отчетность. Современная организация соединила экономическое принуждение к “свободному” труду с административными техниками надзора и контроля за этим трудом, породив интернализацию норм трудовой дисциплины. Она деперсонифицировала отношения, и человек оказался в подчинении не у другого человека, а у безличной системы единых организационных правил. Современная организация сформировала особую культурную среду, в которой господствует анонимность производства и потребления, а также утвердила особую мораль, отвергающую прямую дискриминацию работников, если она непосредственно не связана со статусом члена организации. Все перечисленные черты суть характеристики бюрократической организации, ставшей одним из главных “локомотивов модернизации”.

⁹ На советском предприятии перечень таких привилегий простирался от продуктового заказа до бесплатной путевки в “свой” санаторий и приема детей в “свой” детский сад. Любой крупный советский завод был не только производственной единицей, но также и каналом распределения ведомственного жилья и прочих социальных благ, не связанных непосредственно с оплатой труда. В постсоветский период значение корпоративных привилегий стало меньшим, но они отнюдь не исчезли.

В обыденном значении “бюрократизм” прочно ассоциируется с чиновничьей рутинной и волокитой, формализмом и канцелярщиной, неизбежно сопутствующими большинству распорядительских учреждений. Иными словами, он воспринимается попросту как негодный способ ведения дел. Однако наряду с обыденным значением, для которого в английском языке существует особый термин — “red tape”, существуют теоретические подходы к анализу бюрократической организации.

В советской России долгое время взгляд на природу бюрократизма опирался на ранние труды К. Маркса (исходя скорее из общей методологии этих работ, нежели из какой-либо завершенной теории бюрократизма). В соответствии с этим подходом бюрократизм представлял как форма управления, при которой функции последнего отчуждаются от большинства населения слоем профессиональных чиновников, постепенно подменяющих общественные интересы своими групповыми интересами¹⁰.

В постсоветский период “младомарксистское” толкование, весьма популярное на первых порах, постепенно вытеснилось классическим пониманием бюрократизма, выработанным М. Вебером¹¹. Здесь бюрократизм предстает как рациональная форма управления современной иерархической организацией¹². Покажем основные черты такой организации.

- Бюрократическая организация имеет строго иерархическую структуру, в которой четко разделены сферы компетенции чиновников.
- Управление осуществляется путем письменных предписаний по общим правилам, освоение которых часто требует особой подготовки. Кандидаты отбираются по профессиональной квалификации и образовательным дипломам, а затем назначаются распоряжением сверху.
- Денежное жалованье и пенсионные права фиксированы и находятся в строгом соответствии с местом чиновника в иерархии. Его продвижение связывается с выслугой лет, но в сильной степени зависит от оценок вышестоящих лиц.

¹⁰ “Бюрократия считает самое себя конечной целью государства... Государственные задачи превращаются в канцелярские задачи, или канцелярские задачи в государственные” (*Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. 2-е изд. Т. 1. С. 271). О развитии этого подхода см., например: *Радаев В.В.* Социально-экономический механизм воспроизводства бюрократической системы управления // Бюрократизм в экономике социализма / Отв. ред. Л.И. Абалкин. М.: Ин-т экономики АН СССР, 1988. С. 2—27.

¹¹ Историю развития этих концепций в отечественной литературе см.: *Левинсон А.Г.* Термин бюрократии в российских контекстах // Вопросы философии. 1994. № 7—8. С. 241—248.

¹² Следуя веберовской трактовке, “в бюрократических организациях в первую очередь видели институциональное выражение когнитивного господства инструментальной рациональности в современных обществах... Казалось, что бюрократические организации обеспечивают правильное сочетание когнитивной инструментальности, моральной анонимности и технической эффективности, которое создает необходимые предпосылки для успешного перехода от социального порядка, основанного на привычке и традиции, к социальному порядку, в основе которого лежат рациональные способы калькуляции и контроля” (*Reed M.* The Sociology of Organizations: Themes, Perspectives and Prospects. N.Y.; L.: Harvester Wheatsheaf, 1992. P. 2).

- Чиновники, занимающие низшую ступень иерархии, подчиняются находящимся на высшей ступени только в рамках предписанных им обязанностей. От них требуется преданность скорее служебному долгу, чем конкретному начальственному лицу.
- Места в аппарате распределяются на свободной контрактной основе с заранее оговоренными условиями, при несоблюдении которых от этой работы в принципе можно отказаться. Существует и право ухода в отставку.
- Офис и частное хозяйство строго разделены. Чиновник не может присвоить как свою частную собственность ни занимаемый пост, ни связанные с ним источники вознаграждений.
- Чиновник подчиняется единой дисциплине и подвержен унифицированной системе контроля путем постоянной отчетности о продельваемой работе.
- Служба в аппарате для чиновника является единственным или, по меньшей мере, основным местом работы¹³.

Необходимо подчеркнуть, что М. Вебер отнюдь не считал бюрократизм наилучшей формой организационного устройства. Напротив, он рассматривал утверждение бюрократизма, его проникновение во все важнейшие области жизни с позиций “культурного пессимизма”. Впрочем, впоследствии выяснилось, что пессимизм М. Вебера во многом не оправдался. Бюрократизм не сумел утвердить не только моральное, но и абсолютное техническое превосходство, оставив достаточно места для других организационных тенденций. Он также оказался сопряжен со многими “дисфункциями”. Марксисты связывают их в первую очередь с массовым воспроизводством *отчуждения*, под которым понимается обособление от работников условий и результатов их собственной деятельности и порабощение работников этими условиями. Функционалисты указывают на распространение *аномии* — “выпадение” работников из системы конвенциональных норм и правил. Поверхностными проявлениями “дисфункций” становятся формализация делопроизводства и разрастание чиновничьего аппарата¹⁴.

Из веберовской теории со временем выросло множество различных концепций бюрократической системы. Иногда под ней понимают правление чиновников, иногда — всякую рациональную организацию;

¹³ From Max Weber: *Essays in Sociology*. N.Y.: Oxford University Press, 1946. P. 199—204; *Weber M. Economy and Society*. Vol. I. P. 220—221. В изложенном понимании бюрократизма отсутствует негативный подтекст. Характеристика бюрократизма как способа хозяйственной организации здесь совершенно нейтральна.

¹⁴ Если верить остроумному “первому закону Паркинсона”, то “количество служащих и объем работы совершенно не связаны между собой” (*Паркинсон С.Н. Законы Паркинсона*. М.: Прогресс, 1989. С. 12).

в одних случаях речь идет о государственных учреждениях, в других — о любых иерархических организациях¹⁵. Ниже мы рассмотрим бюрократизм как один из способов построения организации, сопоставляя его с альтернативными способами.

Способы построения организаций. Совокупность хозяйственных организаций не ограничивается экономическими организациями, сосредоточенными на реализации материальных интересов. Так, в общей типологии, предложенной М. Вебером, круг *хозяйственных* (“экономически ориентированных”) организаций распространяется за пределы привычного понимания фирмы. К таким организациям относятся:

- собственно “экономические организации”, регулируемые материальным интересом (например, фирма или бизнес);
- неэкономические организации, выполняющие экономические функции (“экономически активные”), например, государство или церковь;
- экономические организации, регулируемые неэкономическими способами (“экономически регулятивные”), например, земельные общины, профессиональные цеха или гильдии;
- организации, “утверждающие формальный порядок”, осуществляющие неэкономический контроль за условиями экономической деятельности (например, правоохранительные органы)¹⁶.

Всякая хозяйственная организация имеет более или менее выраженную иерархическую структуру, но сами иерархии по характеру не одинаковы. По *способам построения* М. Вебер разделял организации на “автономные”, в которых порядок утверждается самими членами организации, и “гетерономные”, в которых порядок утверждается извне; а также на “автокефальные”, где руководители и их аппарат отбираются в соответствии с внутренними правилами организации, и “гетерокефальные”, где они назначаются извне¹⁷.

А. Этциони предлагает иную типологию, выделяя три основных вида организации по *способам подчинения* своих членов и утверждения внутреннего контроля:

- принудительные (coercive);
- утилитаристские (utilitarian);
- символические (symbolic).

¹⁵ Представительный обзор концепций бюрократизма см., например: *Albrow M. Bureaucracy*. L.: Macmillan, 1970. P. 84—105.

¹⁶ *Weber M. Economy and Society*. Vol. I. P. 74—75. См. также: *Вебер М. Социологические категории хозяйствования // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 70—72* (в данном тексте термин “организации” переведен как “союзы”).

¹⁷ *Weber M. Economy and Society*. Vol. I. P. 49—50.

Предполагается, что каждая организация, как правило, сочетает в себе все три вида контроля, но в сильно различающихся пропорциях¹⁸. *Принудительные организации* опираются на прямое (физическое, военное) насилие над человеком или угрозу применения насилия (его отсутствие становится здесь своеобразной формой вознаграждения). Наиболее ярким примером служат тюрьмы и армейские подразделения, которые, помимо прочего, выполняют роль крупных хозяйственных единиц.

Утилитаристские организации объединяют своих членов на базе материального интереса. Современные фирмы наиболее близки именно к этому виду.

Символические организации апеллируют к солидарности, вырастающей из общего морального или идеологического корня. К таким организациям относятся церковь и политические партии (например, монашеская община может выполнять функции хозяйственной организации, но материальные интересы играют в ней подчиненную роль с точки зрения механизмов ее интеграции).

Мы предлагаем еще одну типологию, построенную на пересечении двух параметров:

- способа заполнения позиций в иерархии;
- характера самих этих позиций.

Предполагается, что распределение мест и вертикальная мобильность в хозяйственной организации могут осуществляться на трех основаниях:

- передача по наследству;
- назначение сверху;
- выдвижение снизу.

Сами же места в иерархии могут принимать облик формальных статусов и неформальных позиций.

В табл. 11.1 показано, что места в организации могут наследоваться по формальной (закрепленной в законе) *сословной и кастовой принадлежности* (например, дети крепостных крестьян становились крепостными), а могут распределяться на основе унаследованных (аскриптивных) статусов — например, в результате гендерной и этнической *дискриминации*, принципы которой нигде формально не закреплены (например, руководящие позиции отводятся в основном мужчинам и представителям титульных национальностей).

Назначение и снятие сверху с соблюдением формальных процедур найма и увольнения, общая строгость иерархически выстроенных ста-

¹⁸ Etzioni A. Organizational Control Structure // Handbook of Organizations / S. March (ed.). Chicago: Rand McNally Company, 1965. P. 651.

тусов — принципиальные признаки *бюрократической* организации. Более традиционный порядок отражает *деспотический* тип организации, при котором границы между статусными позициями в иерархии более подвижны, а власть имущий свободно, следуя своим прихотям и не заботясь о формальных процедурах, приближает или отдаляет подчиненных и подданных, переставляя их с одной позиции на другую.

Когда занятие позиций производится путем выдвижения снизу, то это может происходить посредством формальных демократических выборов. В этом случае за избранником (например, освобожденным профсоюзным руководителем) закрепляется ряд полномочий, делегированных ему группой. Но выдвижение возможно и путем неформализованного узурпирования позиций. Такой выдвиженец (например, представитель от рабочих при решении стихийно возникшего конфликта менеджментом) является *лидером*, который каждый раз должен завоевывать полномочия заново (см. табл. 11.1).

Таблица 11.1. Основные способы построения организационной иерархии

		Характер позиций	
		Формальный	Неформальный
Способ заполнения позиций	Наследование	Сословно-кастовый	Дискриминационный
	Назначение	Бюрократический	Деспотический
	Выдвижение	Демократический	Лидерский

Община, корпорация, ассоциация. Далее переходим к классификации исторических форм хозяйственных организаций. Обычно здесь применяют двоичные типологии, восходящие к классическим разделениям форм социальных связей на *Gemeinschaft* и *Gesellschaft* (Ф. Тённис), или на механическую и органическую солидарность (Э. Дюркгейм). Мы считаем целесообразным в данном случае, преодолевая эту “двоичность”, выделить *три идеальных типа хозяйственной организации*: общину, корпорацию и ассоциацию¹⁹.

Под *общиной* понимается общность, построенная на тесных (“сильных”) связях, зачастую объединенная по территориальному или кровнородственному признакам. Для нее характерны следующие черты:

¹⁹ Классификация предложена Я.И. Кузьминовым. Гражданское общество: социальные и экономические основы, пути формирования / Громковский В.В., Кузьминов Я.И., Радаев В.В. и др. М.: Ин-т экономики АН СССР, 1990. С. 2—6).

- формальное равенство (каждый полноправный член имеет один решающий голос);
- общая собственность, которая может использоваться отдельными членами, но при этом им не принадлежит;
- нерасчлененность многих внутрихозяйственных функций (большинство членов занимаются одним и тем же);
- всеобщее подчинение неформальному традиционному порядку, распространяющемуся на большую часть сторон труда и жизни.

Историческим примером может послужить традиционная крестьянская община.

Корпорация — относительно замкнутая организация, построенная на менее тесных и более профессиональных связях. Она обладает:

- более узкой, нежели община, функциональной нацеленностью;
- выраженной многоступенчатой иерархией;
- жестким разделением внутренних обязанностей;
- формальным административным порядком.

Корпоративные черты с легкостью обнаруживаются в строе средневекового профессионального цеха и в офисе ультрасовременного банка.

Ассоциация, в отличие от первых двух типов, — это относительно свободное объединение индивидов и групп, сохраняющих свои личные права и частную собственность. Ассоциация создается под специальные задачи, и ее деятельность, как правило, не выходит за их рамки, не посягая на свободу и частную жизнь человека. Неплохим примером ассоциации могут послужить современные общества потребителей²⁰.

Рассмотрим далее специфические черты, отличающие указанные формы хозяйственной организации. Присущее им *стремление к монополизации ресурсов* проявляется в разных стратегиях: община скорее заботится о сохранении статус-кво; корпорация и ассоциация более склонны к завоеванию новых ниш.

Степень и формы *закрытости* трех типов организаций тоже различны. Так, максимальной закрытостью характеризуется община, страдающая, как правило, общей ограниченностью ресурсов. Для своего “ограждения” община активно прибегает к неэкономическим средствам как формального, так и неформального свойства (например, от буду-

²⁰ Не к корпорациям, а именно к ассоциативному типу хозяйственных организаций следует отнести, с экономико-социологической точки зрения, и современное акционерное общество как специализированное институциональное объединение независимых частных собственников, которые могут покупать и продавать свои права собственности на открытом фондовом рынке.

щего члена общины могут потребоваться не только официальный вид на жительство в данной местности, но и завоевание личных симпатий других членов).

Корпорация также склонна “закрываться”, используя неэкономические меры, например, административные разрешения, рамки штатного расписания²¹. Важно также то, что разные уровни корпоративной иерархии демонстрируют и разную степень закрытости (так, рядовых исполнителей могут отбирать “с улицы”, производя отсев по профессиональным критериям, а на ведущие позиции новичков и чужаков могут не допускать в принципе).

Самая открытая из трех хозяйственных форм, — несомненно, ассоциация. Здесь дело может ограничиваться функциональным соответствием (занимаешься конкретным видом деятельности — можешь вступить в объединение) или соблюдением экономических условий (заплатил взносы — автоматически стал полноправным членом)²². Помимо этого, в отличие от общины и корпорации, ассоциация не принуждает к вступлению в свои ряды и не наказывает за уход. Община и корпорация тоже могут предоставить “свободу” выхода, но, возможно, за это придется заплатить отнюдь не символическую цену — лишиться доли в собственности или получить “волчий билет” (запрет на профессию).

Максимально строгую *иерархическую структуру* среди трех предложенных нами типов представляет собой корпоративное устройство. Распределение мест здесь чаще всего производится в виде назначения. В общине и ассоциации элементы иерархии тоже присутствуют, но имеют более сглаженный характер. При этом общинным структурам более свойственны механизмы наследования или неформального лидерства, а ассоциативным структурам — механизмы формально-демократического выдвижения.

Ассоциация ограничивает *подчинение индивидов и групп* коллективным целям фиксированной узкофункциональной ролью, за пределами которой начинается поле свободы (внес положенную сумму или отработал положенное количество часов, и никто не заставит тебя идти на субботник или на политическую демонстрацию, как это было в советские времена).

Корпорация имеет явную тенденцию выйти за пределы узкопрофессионального контроля²³. Зависимость от корпорации простирается

²¹ Корпоративную группу, по мнению М. Вебера, образуют “социальные отношения, которые по определенным правилам закрывают или ограничивают прием посторонних” (*Weber M. The Theory of Social and Economic Organization*. N.Y.: Free Press, 1947. P. 145).

²² Правда, экономические условия легко превращаются в экономические барьеры. Скажем, формально банк открыт для частных вкладов, но минимальная сумма остатка на счете установлена так, что оказывается недоступной для большинства населения.

²³ Корпорация, по выражению М. Вебера, есть “принудительная ассоциация” (*Weber M. The Theory of Social and Economic Organization*. P. 151).

на многие функции, формально вроде бы к ее целям не относящиеся. Здесь могут учитываться политические пристрастия или конфессиональная принадлежность. Например, в Англии XVIII столетия нельзя было поступить в Оксфордский или Кембриджский университеты, не принадлежа к официальной церкви. В советский период от допуска в члены такой “экономически ориентированной” организации, как коммунистическая партия, серьезно зависели возможности профессиональной карьеры: право преподавать общественные науки, претендовать на руководящую должность. А современная американская хозяйственная корпорация не продержится долго, если в ней не будут соблюдаться жестко определенные этнические и гендерные кодексы.

Наконец, *вознаграждение* усилий в форме привилегий, связанных с самой принадлежностью к организации, более характерно для общины и корпорации. В ассоциации оно чаще сопряжено с размером вложенной собственности или оценкой трудового вклада.

Отметим, что с помощью введенной типологии (община — корпорация — ассоциация) можно анализировать любые хозяйственные системы, но, конечно, удельный вес указанных форм в них будет различаться²⁴. Происходит изменение их относительной значимости и в современном хозяйстве: например, можно говорить о снижении роли общинной и усилении роли ассоциативных форм организации (особенно там, где речь идет о крупных хозяйственных структурах). Но в целом история хозяйственных процессов не укладывается в простую смену форм (например, от общины к корпорации и далее к ассоциации). Все эти формы продолжают воспроизводиться, образуя причудливые сплетения социальных и экономических отношений.

Стратегии утверждения авторитета. Хозяйственные организации не только образуют поле реализации материальных интересов их участников, но выступают продуктом формирующего действия групп, обладающих разным объемом властных ресурсов, или административного капитала. Формально административный капитал концентрируется в руках менеджеров, имеющих право на принятие решений. Однако формальных полномочий чаще всего оказывается недостаточно для эффективной реализации этих решений. Обладатели административного капитала вынуждены использовать стратегии и практики утверждения собственного авторитета, которые опираются на сетевые связи, используют элементы формальных и неформальных правил и встраиваются в сложившиеся культурные контексты. На этой смешанной основе вырабатываются более

²⁴ В целом для характеристики хозяйственных организаций наиболее важен, пожалуй, тип корпоративного устройства. Можно утверждать, что большинство организаций во все исторические периоды в той или иной мере имели и имеют выраженные черты корпоративности.

или менее явные *принципы действия*, обеспечивающие воспроизводство отношений субординации. В соответствии с ними и строятся отношения между руководителями и подчиненными внутри любой фирмы. —

Мы уже указывали на то, что исходим из априорного предположения о непременном существовании иерархии (формальной или неформальной) внутри хозяйственной организации. Без этого хозяйственное предприятие вряд ли жизнеспособно. Однако если само наличие иерархии следует воспринимать как норму, то различия в конкретных способах ее оформления могут быть достаточно велики. Отношения господства и подчинения всегда облекаются в какие-то символические “одежды”, по которым и распознается “стиль” организации. Мы предлагаем типологию, включающую *четыре стратегии* построения отношений между руководителями и подчиненными:

- бюрократизм;
- патернализм;
- фратернализм;
- партнерство²⁵.

В упрощенном виде нашу типологию можно представить как *пересечение двух шкал*, измеряющих относительную строгость иерархии и степень формальности отношений (табл. 11.2). Стратегия бюрократизма предполагает строгую иерархию и формальные отношения; патернализм более неформален при сохранении строгой иерархии; фратерналистская стратегия сочетает нестрогую иерархию с относительно неформальными отношениями; и, наконец, партнерство имеет более формальный характер при сглаживании иерархии.

Таблица 11.2. Способы организации внутрифирменных отношений

		Тип иерархии	
		Нестрогий	Строгий
Характер отношений	Неформальные	Фратернализм	Патернализм
	Формальные	Партнерство	Бюрократизм

²⁵ Каждое из этих понятий в обыденном сознании несет определенную оценочную нагрузку. Так, “бюрократизм” имеет негативную коннотацию (сразу видится “бумагопроизводитель” в нарукавниках, зажимающий всякое здоровое начинание). “Патернализм” воспринимается как “отжившая”, “дореволюционная” форма отношений. “Фратернализм”, если его перевести как “братство”, смутно напоминает социалистические лозунги. “Партнерство” же, напротив, ассоциируется с чем-то передовым и эффективным. Мы используем данные понятия в оценочно-нейтральном значении — как идеальные типы, ни один из которых не лучше и не хуже другого.

Ниже излагаются принципы, на которых построены указанные стратегии. Они основаны на выборе из следующих альтернатив (рис. 11.1 а, б):

- характер иерархии (выраженный или сглаженный);
- способ принятия стратегических решений (индивидуальный или коллективный);
- способ реализации принятых решений (издание приказов без обсуждения или попытки разъяснения смысла этих решений);
- контроль за исполнением принятых решений (жесткий или гибкий);
- степень закрепления трудовых обязанностей (обязанности четко закреплены за исполнителями, или практикуется их гибкая взаимозаменяемость);
- характер ответственности за результаты (персональная или общая);
- характер отношений с подчиненными (сугубо служебный или сочетающий служебные и личные элементы);
- участие во внеслужебных делах подчиненных (вовлеченность или игнорирование этих дел).

		ИЕРАРХИЯ			
		Сглаженная	Выраженная		
ОТНОШЕНИЯ	Личные	Фратернализм	Патернализм	Вовлечены	ВНЕСЛУЖЕБ- НЫЕ ДЕЛА
	Безличные	Партнерство	Бюрократизм	Не вовлечены	
		Разъяснения	Приказы		
		РЕАЛИЗАЦИЯ РЕШЕНИЙ			

а)

		ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ				
		Коллективное	Индивидуальное			
ОБЯЗАННОСТИ	Заменяемы	Фратернализм	Патернализм	Общая	ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	
	Закреплены	Партнерство	Бюрократизм	Персональная		
		Гибкий	Жесткий			
		ТРУДОВОЙ КОНТРОЛЬ				

б)

Рис. 11.1. Принципы построения стратегий утверждения авторитета внутри фирмы

Теперь дадим краткую характеристику каждой из выделенных стратегий.

Бюрократизм. В основе взаимодействия в рамках данного типа отношений, как мы уже упомянули, лежит строгая административная иерархия. За каждым работником жестко закреплены его функциональные обязанности. Начальникам положено принимать решения, подчиненным — их исполнять, строго следуя букве приказа или распоряжения. Контроль за работой исполнителей представляет собой отлаженную процедуру текущих проверок. Персональную ответственность за провалы и сбой несет конкретный работник. Соблюдается строгий график выходов на работу. Контакты между начальниками и подчиненными в основном формальны (деперсонифицированы) и ограничены делами сугубо служебного свойства.

Патернализм. Иерархичность отношений четко выражена, и права руководителя неоспоримы. Он обычно принимает единоличные решения и бдительно контролирует действия своих работников. От подчиненных ожидается лояльность по отношению к руководителю; вдаваться в смысл тех или иных решений и обладать сколько-нибудь полной информацией о происходящем на предприятии им не обязательно. Организация труда имеет достаточно гибкий характер, исполнители могут периодически замещать друг друга в напряженных ситуациях. Ответственность за провалы — общая, коллективная. “Хозяин” поддерживает единство организации, но не путем формальной регламентации, а благодаря своему личному влиянию. Несмотря на строгую иерархию, взаимоотношениям придается личностный характер, выходящий за чисто служебные рамки. Внеурочные проблемы подчиненных также становятся предметом непосредственной заботы и опеки со стороны руководителя²⁶.

Фратернализм. Иерархия в отношениях старательно сглаживается. Ответливо выражено стремление принимать решения коллегиально. Руководитель считает необходимым обсуждать их содержание, разъяснять подчиненным заложенный в них смысл, делиться с ними информацией и на этой основе заручаться их осознанной поддержкой. Подчиненным предоставляется достаточная самостоятельность, дело во многом строится на доверии. Работа организована гибко, предполагаются взаимная

²⁶ Заметим, что подчеркнутая неформальность отношений вовсе не означает ослабления контроля. Напротив, там, где стираются грани между служебным и личным, контроль часто становится плотнее, централизация выше, а дистанция, разделяющая руководителя и его подчиненных, значительно меньше. Это хорошо видно как на примере японской корпорации, так и в совершенно другой среде — в калифорнийских фирмах в США с их активно демонстрируемой демократичностью (все обращаются к “боссу” по имени, вместе проводят уик-энды и т.п.) (Kip D.L., Rice D.S. Fast Forward — Styles of California Management // Harvard Business Review. 1988. Vol. 66. No. 1. P. 79—80).

помощь и поддержка как со стороны лидера, так и рядовых участников. Любой неуспех есть общая беда всего коллектива. Отношения имеют подчеркнуто неформальный характер. Строгого деления проблем подчиненных на “рабочие” и “внерабочие” нет.

Партнерство. Иерархические отношения явно не выражены. Решения принимаются на основе общего обсуждения, где каждый вносит предложения в соответствии со своей квалификацией и сферой компетенции. Подчиненные должны понимать смысл решений и выполнять их в ходе самостоятельной работы. Основные параметры работы заранее оговорены. Руководитель не приказывает, а “координирует” общие действия. За каждым четко закреплены соответствующие функции, причем наниматель в них не вмешивается, текущий контроль, как правило, не предусмотрен. Но конечная ответственность за отведенный участок работы возлагается на конкретного исполнителя. Отношения деперсонифицированы, переведены на служебно-контрактную основу. Никто не считает необходимым налаживать внеслужебные связи или вникать в чьи-то личные дела. Никто не обязан также проявлять особую преданность предприятию, достаточно исполнения прямых профессиональных обязанностей.

Итак, в бюрократических отношениях руководитель принимает на себя роль “начальника”, в патерналистских — ведет себя скорее как “хозяин”, при реализации фратерналистских стратегий он претендует на роль “лидера”, а в отношениях партнерства становится “координатором”. Бюрократическая система в идеале напоминает машину с хорошо отлаженными функциональными механизмами. Патернализм противостоит “механицизму”, перенося в хозяйственную среду отношения семейного характера, когда “хозяин” становится мастером, а младшие члены семьи выполняют роль учеников и подмастерьев. Фратернализм возникает из артельных, общинных, товарищеских отношений, в которых “братья по классу” следуют за своим “лидером”, “старшим братом”. Партнерство же отличается формальным демократизмом — самостоятельные индивиды объединяются для работы по свободному контракту, а верховный “координатор” распределяет подряды и контролирует соблюдение оговоренных условий.

Осталось добавить, что изложенные стратегии представляют собой идеальные типы, которые в практиках управления организацией комбинируются. И предпринимателей-“бюрократов” или предпринимателей-“фратерналистов” в чистом виде мы вряд ли встретим. Другое дело, что в практическом поведении эти стратегии смешиваются в очень разных пропорциях²⁷.

²⁷ Использование данной типологии в эмпирическом исследовании на примере новых российских предпринимателей см.: Радаев В.В. Четыре стратегии утверждения авторитета внутри фирмы: некоторые результаты обследований российских предпринимателей // Социологический журнал. 1994. № 2. С. 149—157.

Концептуальный материал для изложенных четырех типов стратегий построения отношений между руководителями и подчиненными черпается из разных теоретических источников. Признаки классической бюрократической системы мы уже раскрывали выше. О патернализме написано, пожалуй, не меньше, например, теоретиками “моральной экономики”²⁸. Несколько более непривычно понятие фратернализма, введенное в активный оборот исследователями проблем малого и среднего бизнеса Р. Скэйсом и Р. Гоффи²⁹. Партнерство же более других форм напоминает принятую в экономической теории модель фирмы как совокупности контрактов (подробнее см. в гл. 12).

Если речь идет о *факторах выбора стратегий внутрифирменной организации*, то к их числу, несомненно, относятся: размер предприятия, технология производства, сфера деятельности, форма собственности, социальный состав работающих и, наконец, личные предпочтения менеджеров. Что касается *размера организаций*, то мы вправе ожидать, что, скажем, ориентация на неформальные отношения в большей степени присуща малым и средним предприятиям и что крупные современные фирмы нуждаются в более интенсивном бюрократическом контроле³⁰. Но эту связь не стоит абсолютизировать. Не менее важен *профиль работы* предприятия. Например, сама идея фратернализма выросла из исследования строительных фирм, где трудовые отношения обладают рядом особенностей, проистекающих из самой технологии подрядных работ. Относительная автономия квалифицированных исполнителей, кочующих с объекта на объект, затрудненность контроля за текущей деятельностью, разбросанной по строительным площадкам, поощряет “артельный” тип отношений³¹. В сельском хозяйстве с его характерной привязанностью к земле, где предприятия зачастую являются прямым продолжением семейного круга, более укоренены патерналистские отношения³². По контрасту, банковские операции требуют большей бюрократической жесткости и персональной ответственности. А в организации деятельно-

²⁸ Scott J.C. The Moral Economy of the Peasant: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia. New Haven: Yale University Press, 1976; Thompson E.P. The Moral Economy of the English Crowd in the Eighteenth Century // Past and Present. 1971. Vol. 50. P. 76—136.

²⁹ Scase R., Goffee R. The Entrepreneurial Middle Class. L.: Croom Helm, 1982. P. 108—117.

³⁰ Stanworth J., Curran J. Employment Relations in the Small Firm // Small Business and Entrepreneurship / P. Burns, J. Dewhurst (eds.). L.: Macmillan, 1989. P. 473, 477—479; Ram M. Control and Autonomy in Small Firms: The Case of the West Midlands Clothing Industry // Work, Employment and Society. 1991. Vol. 5. No. 4. P. 601—619.

³¹ Scase R., Goffee R. The Entrepreneurial Middle Class. P. 54.

³² Property, Paternalism and Power: Class and Control in Rural England / Newby H., Bell C., Rose D. et al. L.: Hutchinson, 1978. P. 28—29.

сти научных коллективов относительно чаще прибегают к партнерским отношениям. Имеет значение и характер применяемых технологий, но и здесь остается изрядное поле для выбора. Например, на конвейерных линиях по сборке автомобилей могут складываться самые разные типы отношений (об этом см. в разд. 6).

Некоторые различия связаны с *формой собственности* хозяйств. Государственные организации, при прочих равных условиях, демонстрируют больший формализм и насаждают больше иерархических ступеней по сравнению с частными предприятиями, где иерархия имеет меньше ступеней и не столь подчеркивается. Оказывает влияние *социальный состав* работодателей и наемных работников. Отношения с представителями своей статусной, профессиональной или возрастной группы имеют менее формальный характер. С представителями других этнических групп они складываются по-разному, в зависимости от степени преодоления дискриминации.

Остается место и для *личных предпочтений управляющих*, которые, впрочем, не следует сводить к сугубо психологическим пристрастиям или инстинктам. Во многом они порождены господствующими культурными сценариями и традициями разных сообществ. Если в Японии, например, руководитель печется о внеслужебных делах и моральном облике своих подопечных как заботливый и уважаемый отец, то британская фирма более культивирует бюрократические или партнерские отношения: руководитель напоминает здесь офицера добровольной армии, а рядовые работники — солдат, набранных по срочному индивидуальному контракту³³. Предпочтения руководителей складываются в процессе активной выработки социально обусловленных *стратегий* и в пассивном следовании сложившимся *практикам* хозяйственной жизни. Формируя адекватные принципы действия в первом случае или не задумываясь об этих принципах во втором случае, предприниматели переносят в сферу внутрифирменной организации более широкий круг социальных навыков, выстраивают в рамках фирмы своего рода общество в миниатюре.

О “традиционных” и “современных” организационных формах. В поиске *исторических оснований* раскрытых выше стратегий утверждения авторитета менеджеров допускаются, на наш взгляд, серьезные упрощения, свойственные прямолинейному историцизму. Рассмотрим их на примере патерналистских отношений, которые нередко представляют своего рода “рудиментом феодализма”, постепенно преодолеваемым

³³ Dore R. British Factory — Japanese Factory: the Origins of National Diversity in Industrial Relations. L.: George Allen and Unwin, 1973. P. 220, 234.

индустриальным развитием, и приписываются в основном слабо развитым странам и восточным культурам³⁴. Патернализм зачастую связывается также с доиндустриальными технологиями и идеологиями, сохраняющимися в сравнительно отсталых хозяйственных сферах (прежде всего в сельском хозяйстве). Речь идет, таким образом, о периферийных и маргинальных хозяйственных укладах, локальных, относительно замкнутых территориальных общностях, мелких хозяйственных единицах, в частности семейных предприятиях. Конечная перспектива “традиционных” отношений при такой трактовке ясна: рано или поздно они падут под напором более эффективных, крупных, рационально организованных хозяйственных систем.

История хозяйства, однако, упрямо не укладывается в приведенную схему. Сначала действительно казалось, что патернализм — не более чем отголосок средневекового прошлого, проистекающий из традиционалистской идеи безусловной гарантии прожиточного минимума, возложения на “хозяев” моральных обязанностей по элементарному “страхованию” жизни своих работников и прозябающего простого люда. Затем выяснилось, что многие черты, свойственные, скажем, традиционной сельской общине в Юго-Восточной Азии, проявлялись в относительно сходных формах в буржуазном английском обществе XVIII в. Во второй половине XIX столетия патерналистская практика благополучно заимствовалась промышленными капиталистами. В середине XX в. многие считали, что с распадом большинства семейных фирм и разрушением локальной замкнутости фабричных сообществ патернализм ожидает неминуемый крах³⁵. Тем не менее он не только по-прежнему остается господствующей организационной стратегией в сельском хозяйстве, но и проникает в “святая святых” — современную хозяйственную корпорацию.

Корень “старого” патернализма, характерного для феодального хозяйства или семейных компаний раннекапиталистической стадии, заключался в служении конкретному хозяину. Хозяин же подкреплял свои позиции безвозмездными дарениями, непременно оказанием помощи своим подопечным “в трудную годину”, одновременно подпитывая их преданность и поддерживая социальную дистанцию³⁶. За-

³⁴ Россия с этой точки зрения видится в некоем промежуточном состоянии — как “недомодернизированная” полуевропейская система с неизлеченными до конца болезнями “азиатчины”.

³⁵ *Morris B., Smyth J. Paternalism as an Employer Strategy: 1800—1960 // Employer Strategy and the Labour Market / J. Rubery, F. Wilkinson (eds.). Oxford: Oxford University Press, 1994. P. 220—224.*

³⁶ *Norris G.M. Industrial Paternalist Capitalism and Local Labour Markets // Sociology. 1978. Vol. 12. No. 3. P. 472—473.*

тема на смену “личному” патернализму приходит новый — “менеджерский” — патернализм³⁷. Роль “хозяина” берет на себя крупная фирма. Происходит своего рода персонификация, одушевление безличного тела корпорации. Добавим, что в советском обществе патерналистская роль в значительной мере перешла от корпоративных организаций к государству.

Какие следует сделать *выводы* из этой устойчивости патерналистских отношений? Во-первых, “традиционные” формы организации хозяйственной жизни оказываются более живучими, нежели это предполагается приверженцами идей линейно-поступательного развития. Какую бы хозяйственную систему мы ни взяли, везде за ультрасовременными формами проглядывают силуэты “устаревших” хозяйственных укладов. Во-вторых, “традиционные” практики вбираются и осваиваются в рамках новых хозяйственных стратегий. Помимо обеспечения преемственности и поддержания устойчивости социальной среды, эти традиционные стратегии используются и в чисто экономических целях, например, обеспечивая максимальную прибыль предприятия (возникают формы наподобие “патерналистского капитализма”)³⁸.

В-третьих, прежние стратегии и практики получают совершенно новые идеологические основания. Так, современные демократические идеи стали постоянным вызовом бюрократическим технологиям хозяйственного управления, основанным на формализме и административной иерархии. Столкновение технократических и демократических идеалов на внутрифирменном уровне стимулирует поиск новых решений, и далеко не всегда определяющими являются критерии экономической эффективности.

Заключение. Общий вывод заключается в том, что перечисленные нами формы хозяйственной организации и основные стратегии утверждения авторитета представляют собой нечто более устойчивое и социально обусловленное, чем технологические способы производства. В частности, управленческие стратегии и практики, относимые к “преодоленному” историческому прошлому, весьма динамичны, активно приспособляются к изменяющимся хозяйственным условиям и соседствуют с более “современными” формами поведения. Причем их нельзя уложить в простые дихотомии типа “традиционное — модернизирован-

³⁷ Dore R. British Factory — Japanese Factory: the Origins of National Diversity in Industrial Relations. P. 274, 393.

³⁸ “На высшей ступени развития рационализм как бы из самого себя порождает вновь род традиционализма” (Зомбарт В. Буржуа. Этюды по истории духовного развития современного экономического человека. М.: Наука, 1994. С. 265).

ное” или “иррациональное — рациональное” (первое — непременно со знаком “минус”, а второе — со знаком “плюс”). Существующую множественность организационных форм также невозможно объяснить с помощью одного лишь критерия экономической эффективности, как мы увидим далее.

В следующей главе мы обратимся к изучению современных подходов к анализу хозяйственных организаций, предложенных экономической теорией и экономической социологией.

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В данной главе анализируются основные подходы к теории фирмы. Мы начинаем с некоторых экономических подходов, а затем концентрируемся на экономико-социологических направлениях. Особое внимание при этом уделяется новым теориям хозяйственной организации.

Экономические теории фирмы. Поскольку основным объектом экономической теории традиционно являются рынки, то вклад экономистов в теорию организации долгое время оставался достаточно скромным. Обычно экономисты в большей степени интересуются потоками товаров и капитала и рассматривают фирму как точку на карте рыночных взаимодействий, не вникая в хитросплетения ее внутренней структуры и абстрагируясь от взаимодействующих в ее пределах групп интересов.

В классической политической экономии понятие “фирма” вообще не играло большой роли. Там был капиталист (предприниматель), который покупал оборудование, нанимал рабочих, производил продукт и получал прибыль. Классиков интересовала величина и происхождение этой прибыли, а вопрос о том, почему существует тот или иной способ организации производства, не поднимался вовсе.

В неоклассике понятие “фирма” становится центральным и заменяет классического “капиталиста”. Экономисты начинают четко отделять фирму как организатора производства, который соединяет основные факторы для получения продукта, и собственника капитала, который предоставляет денежные ресурсы в обмен на процент. Фирма и домашнее хозяйство становятся основными субъектами в экономической теории, которая рассматривает их симметрично, распространяя на них предпосылки, введенные в рамках модели “экономического человека”. В итоге фирма представляется в виде своего рода деперсонифицированного *homo economicus*¹. При этом все, что происходит у нее внутри, остается загадкой. Организационное устройство оказывается своего рода “черным ящиком”².

¹ Подобный экономический подход, отождествлявший индивидуального и корпоративного субъекта, подпитывался юридической практикой, в соответствии с которой в духе римского права корпорации поначалу рассматривались судами как подобие индивида и наделялись совокупностью прав, которые ранее принадлежали индивиду (*Commons J. The Economics of Collective Action. Madison: University of Wisconsin Press, 1970 (1950). P. 66.*

² “Традиционная теория рассматривает фирму как «черный ящик», не касаясь внутреннего механизма принятия решений” (*Блауг М. Несложный урок экономической методологии //*

Впервые вопрос о том, почему все-таки существует фирма как организация, нанимающая работников, а не цепочка независимых работников, которые продают друг другу последовательно обрабатываемый продукт, был поставлен основателем новой институциональной экономической теории Р. Коузом в статье “Природа фирмы” (1937). Он ввел понятие *транзакционных издержек*, связанных с поиском партнера и заключением сделки. Цепочка независимых работников не может существовать, потому что транзакционные затраты при такой цепочке будут слишком велики. Фирма помогает сильно уменьшить эти затраты, и это является главной причиной ее существования. Фирмы — это островки административной власти в море рыночной экономики. За пределами этих островков поведением управляют рыночные сигналы, но внутри все подчиняется административной власти управляющих. Оптимальное сочетание этих двух механизмов координации и обеспечивает наибольшую эффективность всего хозяйства. С этой статьи в экономической теории начинаются попытки анализа хозяйственной организации. Многие экономисты пытались переосмыслить идеи Р. Коуза и предложить свое понимание того, какова природа хозяйственной организации и каким законам подчиняется ее структура.

В 1972 г. А. Алчиан и Г. Демсец поставили под сомнение концепцию наличия особой “административной власти” внутри фирмы. По их мнению, отношения руководителя и работника фирмы представляют собой обычный рыночный контракт, который фактически ничем не отличается от взаимодействия между покупателем и продавцом в овощной лавке. Фирма в данном случае является не более чем внешней рамкой, набором ограничений для самостоятельно действующих индивидов³. При этом главная причина существования фирмы — это не транзакционные издержки, а проблема коллективного производства (*team production*),

THESIS. 1994. Т. 2. Вып. 4. С. 65 (<http://ecsocman.edu.ru>). Это касается, впрочем, и многих экономистов нетрадиционного профиля. Например, из рассуждений Г. Саймона о целях фирмы, мотивации и принятии решений совершенно невозможно понять, идет речь об организации или индивиде (см., например: Саймон Г. Теория принятия решения в экономической теории и науке о поведении // Теория фирмы. СПб.: Экономическая школа, 1995. С. 54—72).

³ В радикальной форме эта позиция выражена так: “Общепринятым является рассмотрение фирмы, для которой характерна возможность решать вопросы в приказном порядке, на основе властных полномочий или дисциплинарных механизмов более высокого порядка, чем те, что доступны на традиционных рынках. Это заблуждение. Фирма не располагает собственностью на все ресурсы. В ее арсенале нет таких властных полномочий или дисциплинарных механизмов, которые в сколько-нибудь значительной степени отличались бы от предусматриваемых обычными рыночными контрактами между двумя людьми” (Алчиан А., Демсец Г. Производство, информационные издержки и экономическая организация // Истоки: Экономика в контексте истории и культуры. М.: ГУ ВШЭ, 2004. С. 167). Об этой концепции см. также: Perrow C. Economic Theories of Organization // Theory and Society. 1986. Vol. 15. No. 1—2. P. 11—45.

при котором вклад отдельного участника производственного процесса неизмеряем, что создает стимул для отлынивания у всех участников производства. Чтобы отследить и пресечь отлынивание, нужен по-настоящему заинтересованный менеджер, который будет претендовать на остаточный доход фирмы (прибыль).

Эта статья ознаменовала начало двух важных тенденций в экономической методологии исследования организации. С одной стороны, многие экономисты перестали рассматривать фирму (организацию) как нечто цельное, самостоятельное, а стали говорить о том, что это просто *совокупность контрактов* (nexus of contracts), которая позволяет использовать экономию от масштаба и снижать транзакционные издержки рыночного обмена. Вообще нет смысла говорить о существовании “фирмы”, есть только контракты разного рода. С другой стороны, экономисты обратили внимание на другой важный фактор, влияющий на существование фирмы помимо транзакционных издержек, — это различного рода *оппортунистическое поведение* — следование хозяйственными агентами своим эгоистическим интересам в ущерб интересам других агентов. Существует два наиболее важных типа такого поведения, которые мы рассмотрим чуть более подробно.

Первый тип — *угроза недобросовестности* (moral hazard) — впервые был описан в упомянутой статье А. Алчиана и Г. Демсеца на примере *отлынивания* (shirking), а в 1976 г. был оформлен в *теорию агентских отношений* (agency theory) в статье М. Йенсена и У. Меклинга⁴. Эта теория рассматривает специфическую проблему координации в хозяйственной организации, которая связана с взаимодействием принципала (собственника), утверждающего формальные правила, и агента (менеджера), которому делегируются многие существенные права по распоряжению собственностью (principal-agent problem). Эта проблема заключается в том, что нередко агенты склонны поступать оппортунистически, т.е. реализовывать свои интересы вопреки интересам принципала. Вследствие асимметрии информации способности принципала контролировать хозяйственное действие и его результаты ограничены, и к тому же он не в состоянии точно отделить собственный вклад агента от влияния внешней среды. В итоге принципал пытается путем разовых переговоров заключить полный (всеобъемлющий) контракт на весь срок работы, который, как правило, невелик и по истечении которого обе стороны вправе расстаться.

Вторым типом оппортунистического поведения, важным для существования фирмы, является *шантаж* (hold-up). В статье Б. Клейна, Р. Кро-

⁴ Jensen M., Meckling W. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure // Journal of Financial Economics. 1976. Vol. 3. No. 4.

уфорда и А. Алчиана была рассмотрена проблема *специфичности активов* (specificity of assets) и было показано, что опасение инвестировать в специфические активы может препятствовать совершению сделки и вызывать сбой рынка (market failure)⁵. Единственным способом избежать этого сбоя рынка является объединение двух партнеров — такова еще одна причина появления фирм.

Значительную роль в интеграции различных подходов к объяснению существования фирмы и ее внутренней структуры сыграл беспорный лидер новой институциональной экономической теории О. Уильямсон. Он развивает проблематику асимметричных отношений власти и авторитета, отделяющих иерархически выстроенные фирмы от горизонтальных рыночных отношений. Фирма пытается решить проблему оппортунистического поведения работников, преследующих свои эгоистические интересы (в том числе неблагоприятными средствами) и возникает как средство установления более надежного порядка, способ дисциплинирования эгоистов и “безбилетников”⁶. О. Уильямсон также принимает предпосылку Г. Саймона об *ограниченной рациональности* (bounded rationality) действий участников рынка. И с этой точки зрения фирма оказывается стабилизирующей структурой, помогающей справляться с неожиданностями, которые порождаются отклонением отдельных хозяйственных агентов от рациональной линии поведения.

Неоинституциональным концепциям противостоит *эволюционная теория фирмы* экономического историка А. Чандлера, который утверждает, что “единицей анализа должна быть сама фирма, а не транзакции или контрактные отношения, в которые она вступает”⁷ (к позиции А. Чандлера мы еще вернемся).

В целом экономические подходы тяготеют к пониманию фирмы именно как совокупности контрактов, будь то классические полные контракты или неполные контракты в неоинституциональной теории. При этом формы контрактов, которые избираются в рамках фирмы, по

⁵ Klein B., Crawford R., Alchian A. Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process // Journal of Law and Economics. 1978. Vol. 21. P. 297—326.

⁶ “Таким образом, преимущества интеграции состоят не в том, что неинтегрированные фирмы лишены возможности технологической экономии (на организации поточного производства), а в том, что интеграция гармонизирует интересы (примиряет различия, часто в приказном порядке) и позволяет пользоваться эффективным (адаптивным, последовательным) процессом принятия решений” (Уильямсон О. И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка // Теория фирмы. С. 411—412).

⁷ Chandler A. Organizational Capabilities and the Economic History of the Industrial Enterprise // Journal of Economic Perspectives. Summer 1992. Vol. 6. No. 3. P. 99; Chandler A. Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism. Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press, 1990.

мнению экономистов, диктуются принципом наивысшей рыночной эффективности. А эффективность измеряется в первую очередь экономией транзакционных издержек, возникающих в процессе обмена. В свою очередь, достижение эффективности обеспечивается предпринимателями и менеджерами, действующими с присущей им рациональностью (хотя порой склонными к оппортунизму). И основная задача корпоративного управления заключается в том, чтобы предотвратить их оппортунистическое поведение, добиться наиболее полного совпадения их эгоистических интересов и интересов фирмы.

Заметим также, что основное направление экономической теории все еще “живет” в мире без институтов и транзакционных издержек. По печальному признанию Р. Коуза — основателя новой институциональной экономической теории, — идеи его основной работы “Природа фирмы” и спустя 50 лет не стали неотъемлемой частью инструментария экономистов⁸.

Социологические модели хозяйственной организации. Нужно отметить, что социологи уделяли теории организаций гораздо больше внимания. Особую роль сыграла возникшая в 1950-е гг. волна американской организационной теории⁹, которая дала мощный толчок экономической социологии, а впоследствии переместилась в бизнес-школы. Внесли свой немалый вклад и европейские исследователи организаций, во многом вышедшие из индустриальной социологии (подробнее об этом см. в разд. 6).

В целом в социологии сформировался спектр подходов к организационному анализу, которые в конечном счете служат выражением основных течений социологической теории в целом¹⁰. Кратко рассмотрим некоторые ключевые подходы.

Приверженцы *функционализма* представляют организацию как *адаптивную социальную систему*. Наличие коллективной цели вызывает необходимость устойчивых структурных порядков, которые воплощаются в сетях взаимосвязанных ролей и институциональных образованиях.

⁸ “Почему существуют фирмы, что определяет число фирм и их специализацию... эти вопросы не интересуют большинство экономистов” (Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело. 1993. С. 8).

⁹ Среди наиболее известных работ в области функционалистской социологии организаций этого периода см.: Blau P. Bureaucracy in Modern Society. N.Y.: Random House, 1956; Etzioni A. The Comparative Analysis of Complex Organizations. N.Y.: Free Press, 1961; Merton R.K. Bureaucratic Structure and Personality // Social Forces. 1940. Vol. 18. P. 560—568; Selznick P. Leadership in Administration. N.Y.: Harper and Row, 1957.

¹⁰ Один из вариантов классификации социологических подходов в теории организации см.: Reed M. The Sociology of Organizations: Themes, Perspectives and Prospects. N.Y.; L.: Harvester Wheatsheaf, 1992. Parts 3—5.

оформляющих деятельность людей. При этом организационная формируется в сильной зависимости от внешней среды и служит инструментом адаптации к ее изменениям.

Среди социологов функционалистского крыла обратим внимание на влиятельный в США экологический подход, или, точнее, *популяционную экологию организаций* (population ecology of organizations)¹¹. Приверженцы этого подхода объясняют возникновение и исчезновение организаций существованием рыночной конкуренции. Последняя же представляется как процесс, подобный естественному отбору, в котором выживают наиболее приспособленные, а менее приспособленные “отбраковываются”. При этом в числе наиболее приспособленных в стабильной внешней среде чаще оказываются те, кто наилучшим образом соответствует ее требованиям, а в динамично изменяющейся среде — те, кто обладает более универсальными навыками¹².

С точки зрения *сетевого подхода* (network approach) хозяйственные организации проявляют тенденцию к превращению в *сетевые структуры*¹³. В этой разновидности структуралистского подхода хозяйственная организация выступает как гибкое сплетение горизонтальных связей, выстраиваемых наряду с обычными вертикальными административными связями. Она знаменует отказ от классической жесткой иерархии и однозначно определенных способов оценивания ресурсов. Сети становятся каналами, по которым происходит обмен и перераспределение ресурсов — финансовых, информационных, трудовых. Причем сетевой принцип распространяется как на внутренние, так и межфирменные организационные структуры, касаясь отдельных фирм и их кластеров. И в отличие от экономистов, рассматривающих, как правило, единичные фирмы, экономическая социология интересуется также их совокупностями, среди которых важное место занимают разного рода сетевые образования.

¹¹ Олдрич Х. Предпринимательские стратегии в новых организационных популяциях // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 211—225; Hannan M., Freeman J. The Population Ecology of Organizations // American Journal of Sociology. 1977. Vol. 82. P. 929—964; Hannan M., Freeman J. Organizational Ecology. Cambridge: Harvard University Press, 1989; Aldrich H. Organizations Evolving. L.: Sage, 1999.

¹² Hannan M., Freeman J.H. The Population Ecology of Organizations // American Journal of Sociology. 1977. Vol. 82. P. 929—964.

¹³ “Едва ли есть сомнения по поводу того, что во всех странах и регионах налицо общая тенденция: частные фирмы формируют или инкорпорируются в сети децентрализованного производства... Построение сетей (networking) как форма организации постепенно выполняет вертикальную интеграцию” (Пауэлл У., Смит-Дор Л. Сети и хозяйственная жизнь // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 248—249). См. также: Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 3. С. 61—105 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

В рамках *нового институционализма* организация характеризуется как *система согласуемого порядка* (negotiated order). Она выступает в виде подвижной системы взаимодействий, торгов и согласований, которые приводят к достижению временных соглашений или кристаллизуются в более устойчивых конвенциях и правилах. При этом рамки соглашений и конвенций периодически пересматриваются, и организация предстает как продукт непрерывного созидания, она постоянно реконструируется в процессе социального взаимодействия. Так, например, по мнению французских институционалистов Л. Болтански и Л. Тевено, фирма становится инструментом для выработки *конвенций координации* между разными порядками оценивания действий. Она вырабатывает связи, позволяющие переключаться с одних режимов оценивания на другие, разрешать возникающие между ними конфликты¹⁴.

В свою очередь, *политико-экономические подходы* (марксистские и немарксистские) описывают организацию как систему отношений *власти и авторитета*. Причем структура внутрифирменных отношений определяется здесь в конечном счете характером властных (классовых) отношений на уровне всего общества. Как правило, организация представляется как инструмент обеспечения интересов господствующих групп (доминирующих классов или ведущих участников рынка). Это означает, что в самой организационной структуре заложены источники непреходящего внутреннего конфликта, проявлением которого становится борьба групп за свои интересы. Спротивление побуждает господствующие группы вырабатывать стратегии урегулирования конфликта, опирающиеся на разные средства: выборочные материальные стимулы, административное принуждение, идеологическое манипулирование. В итоге складывается сложный баланс сил между господствующими и подчиненными группами как двумя источниками дифференцированных властных возможностей.

Наконец, в более *культурологической* конструктивистской модели организация выступает как *символическая конструкция*, культурный продукт, площадка для генерирования норм, ценностей и идеологий. Она становится средством социализации индивидов, освоения ими социальных навыков общения и культурных навыков расшифровки символов. А поскольку разные группы внутри организации вырабатывают свои понимания и значения происходящего, организация складывается из множества рациональностей, в ней наблюдается сложное взаимодействие культур (господствующей культуре неизбежно противостоят контркультуры, и т.п.).

¹⁴ Тевено Л. Организационная комплексность: нормы координации и структура экономических преобразований // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 19—46.

Эволюция хозяйственных организаций. Перечислив основные социологические подходы к трактовке организации, перейдем к вопросу о возникновении организаций и эволюции организационных форм. Экономисты и экономсоциологи демонстрируют здесь различные подходы. Доминирующая экономическая позиция представлена историком А. Чандлером. Для него главным фактором преобразования организационных структур выступают ценообразующие рынки, которые обостряют конкуренцию и понуждают рационально действующих менеджеров реагировать на сигналы рынка и реструктурировать организации таким образом, чтобы достичь наивысшей эффективности. Именно этот механизм обеспечения *рыночной эффективности*, по мнению А. Чандлера, лежал в основе возникновения крупнейших хозяйственных корпораций. Концентрация производства и капитала позволяла им осуществлять экономию от масштаба (*economies of scale*), снижать издержки путем разработки и внедрения новых технологий, распределять риски посредством диверсификации деятельности¹⁵.

Альтернативный экономико-социологический взгляд на эволюцию организационных форм представлен *“политико-культурным подходом”* Н. Флигстина. Здесь изменение организационных структур выступает как продукт взаимодействия участников рынка, а также, в значительной степени, как результат регулирующего воздействия государства, которое во многом формирует облик современных корпораций (например, посредством изменения антимонопольного законодательства). Именно действием институциональных и властных механизмов объясняется возникающее разнообразие организационных форм¹⁶. Что же касается поведения менеджеров, то их нацеленность на повышение эффективности не отрицается, но сама эффективность представляется как социальная конструкция, порождение господствующих концепций контроля. То, что определяется (здесь и сейчас) как желаемое или рациональное, имеет конкретно-историческое культурное наполнение и в иных условиях способно выглядеть иначе¹⁷.

Тезис о рыночной эффективности как главной движущей силе организационных преобразований ставится под вопрос и другими институционалистами. Указывается, например, что современные фирмы часто попросту имитируют структуру успешных предприятий — веду-

¹⁵ Chandler A. Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise. Cambridge: MIT Press, 1990 (1962); Chandler A. Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism.

¹⁶ Fligstein N. The Transformation of Corporate Control. Cambridge: Harvard University Press, 1990.

¹⁷ Дobbин Ф. Формирование промышленной политики (фрагменты книги) // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 607—631.

щих участников рынка — явление, названное П. Димаджио и У. Пауэллом *институциональным изоморфизмом*. Последний обозначает процесс воспроизведения хозяйственными организациями черт других фирм из той же организационной популяции в результате столкновения со сходными условиями внешней среды¹⁸. Этот особый вид изоморфизма выделен отчасти в противовес сторонникам экологического направления, акцентирующим конкурентные механизмы приспособления. П. Димаджио и У. Пауэлл указывают на три вида институционального изоморфизма:

- принудительный изоморфизм, проистекающий из политических давлений и проблем легитимации;
- миметический изоморфизм, связанный со стандартными реакциями приспособления к неопределенности;
- нормативный изоморфизм, связанный с процессом профессионализации, коллективной защитой условий работы профессиональными группами¹⁹.

Иными словами, организационные изменения определяются отнюдь не только рыночной конкуренцией. Рациональная ориентация фирм на максимальную эффективность во многом является продуктом их *социальных взаимодействий*. Организационные изменения, таким образом, становятся результатом более сложной *конфигурации факторов*, включающей конформные приспособления, организационную инерцию, ставящую фирмы в зависимость от первоначально избранного пути (*path dependence*), случайные исторические обстоятельства (*contingencies*) и, конечно, регулирующую роль государства.

Новые теории организационного контроля. Принципиальную роль в развитии теории хозяйственных организаций сыграла *менеджеральная модель* корпоративной организации, предложенная в 1930-е гг. А. Берли и Г. Минзом²⁰. Она постулировала отделение собственности от управления и переход хозяйственной власти в руки менеджеров — явление, названное позднее “революцией менеджеров”.

Менеджеральная модель доминировала в организационной теории в течение нескольких десятилетий. Но постепенно критика этой классической модели нарастала, и соответствующая ей веберовская бюрократическая организация начала рассматриваться скорее как один из

¹⁸ “Организации имеют тенденцию формировать себя по облику и подобию сходных организаций, находящихся в поле их деятельности, которых они воспринимают как наиболее легитимные или наиболее успешные” (*DiMaggio P., Powell W. The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields // The New Institutionalism in Organizational Analysis / W. Powell, P. DiMaggio (eds.). Chicago: University of Chicago Press, 1991. P. 70*).

¹⁹ Ibid. P. 66—67.

²⁰ *Berle A.A., Means G.C. The Modern Corporation and Private Property. Chicago: Macmillan, 1932.*

идеальных типов, нежели как господствующая форма хозяйственного устройства²¹. На волне этой критики в 1970-е гг. появился ряд новых теорий, которые иначе трактовали проблемы организационного контроля с точки зрения и прав собственности, и управленческих схем.

В области *прав собственности* вновь актуализировался вопрос о соотношении функций собственности и управления. На смену менеджериальной модели пришла концепция “ресурсной зависимости” (*resource dependency*), указывающая на серьезную зависимость корпоративных стратегий от внешней среды (в первую очередь, от банков и институциональных инвесторов — инвестиционных и пенсионных фондов)²², а также концепция “переплетенного директората” (*interlocking directorships*), показывающая роль сетевых связей на уровне советов директоров в принятии стратегических решений²³. Другими источниками хозяйственной власти стали заметная консолидация ранее распыленных акционеров и усиление их влияния на менеджмент²⁴.

Параллельно возникли новые теории финансового капитала, отражавшие сдвиги в господствующих концепциях контроля. Еще в 1950—1960-е гг. сложилась и утвердилась *финансовая концепция контроля*, связанная с господством финансовых рынков и ориентацией управляющих на максимальную прибыль, независимо от характера производимых продуктов и услуг. Прогрессирующая диверсификация крупных компаний и усиление государственного антимонопольного законодательства породили волны слияний и поглощений, основанных на приоритете ограниченного числа финансовых показателей (что особенно характерно для США). В 1980-е гг. эта концепция уступила свое место новой концепции, концентрирующейся на *интересах акционеров* и ориентированной на максимально возможное повышение рыночной цены ак-

²¹ Например, П. Эванс предлагает использовать веберовскую модель в качестве некоего эталона для выяснения степени соответствия конкретных организационных устройств этой идеальной модели. Тем самым, по данной шкале определяется “степень веберизации” организаций в той или иной стране (*Evans P., Rauch J. Bureaucracy and Growth: A Cross-National Analysis of the Effects of “Weberian” State Structures on Economic Growth // American Sociological Review. October 1999. Vol. 64. No. 4. P. 748—765*).

²² *Burt R. Corporated Profits and Cooptation: Networks of Market Constraints and Directorate Ties in the American Economy. N.Y.: Academic Press, 1983; Pfeffer J., Salancik H. The External Control of Organizations: A Resource-Dependence Perspective. N.Y.: Harper and Row, 1978.*

²³ *Zeitlin M. Corporate Ownership and Control: The Large Corporation and the Capitalist Class // Classes, Power, and Conflict: Classical and Contemporary Debates / A. Giddens, D. Held (eds.). L.: Macmillan, 1982. P. 196—223; Mintz B., Schwartz M. The Power Structure of American Business. Chicago: University of Chicago Press, 1985; Stearns L.B., Mizruchi M. Corporate Financing: Social and Economic Determinants // Explorations in Economic Sociology / R. Swedberg (ed.). N.Y.: Russell Sage Foundation, 1993. P. 279—307.*

²⁴ *Useem M. Shareholder Power and the Struggle for Corporate Control // Explorations in Economic Sociology. P. 308—334.*

ций и избывались от непрофильных (неприбыльных) активов (shareholder value concept)²⁵. Институциональные инвесторы стали больше ориентироваться на портфельные инвестиции, дающие более высокую отдачу в относительно краткосрочной перспективе. Подобные стратегии оттеснили концепции контроля, ориентирующиеся на других участников, заинтересованных в деятельности организации (stakeholder value concept), включая поставщиков и потребителей, работников и местные сообщества²⁶. Господство капитала в его финансовой форме стало наиболее полным²⁷.

Что касается характера *управленческих схем*, то получил широкое признание факт серьезной эволюции привычных моделей интеграции, присущих первой половине XX столетия. Былая иерархическая структура предприятия усложняется, становится более гибкой. Согласно Дж. Коулману, происходит переход от вертикальных иерархий, построенных по “независимому” принципу, когда корпоративный актор проводит политику в отношении одного субординированного звена независимо от политики, проводимой в отношении других звеньев, к “глобальному” принципу организации, построенному на многостороннем учете баланса интересов. Это переход от проводимого формальной властью разъединения (authority disjoint) к управленческим структурам, которые видятся скорее как *позиционно обусловленные системы действия*²⁸. В более конвенциональной терминологии упоминавшегося выше А. Чандлера, крупные корпорации перешли от господствовавшей в начале века централизованной функционально ориентированной структуры (U-форма) к *многодивизионной структуре* (М-форма)²⁹.

Однако эволюция организационных форм не останавливается на многодивизионной структуре. Фирмы становятся площадкой для организации разнообразия. Для обозначения данного явления Д. Старк, например, использует понятие *гетерархии* — горизонтальной, распреде-

²⁵ Подробнее об этих концепциях см.: *Fligstein N. The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton: Princeton University Press, 2001. Ch. 7—8.

²⁶ *Dore R. Stock Market Capitalism: Welfare Capitalism. Japan and Germany Versus the Anglo-Saxons*. Oxford: Oxford University Press, 2000; *Vitols S. Varieties of Corporate Governance: Comparing Germany and the UK // Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage* / P.A. Hall, D.W. Soskice (eds.). Oxford: Oxford University Press, 2001. P. 337—360.

²⁷ Можно предположить, что громкие скандалы начала 2000-х гг., связанные с искажением финансовой отчетности менеджерами и аудиторами крупных корпораций “во имя интересов акционеров”, невольно стимулируют поиск новых решений, и следует ожидать возникновения новых концепций контроля в области корпоративного управления.

²⁸ *Coleman J. Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press, 1990. P. 421—450.

²⁹ *Chandler A. Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise*.

ленной власти в хозяйственной организации, построенной на отношениях взаимозависимости организационных звеньев, которые действуют относительно самостоятельно и даже могут конкурировать друг с другом. Эти отношения поддерживают совокупность множественных оценок имеющихся и потенциальных ресурсов, и сама неоднозначность становится важным предпринимательским ресурсом. В этих условиях управление фирмой все более принимает форму управления неоднозначностью активов, позволяющую манипулировать ресурсами и перераспределять эти ресурсы³⁰.

Усложнение организационных границ. В результате упомянутых выше процессов сами границы хозяйственной организации становятся все менее жесткими и все более открытыми. Рядом с ее “ядром” расширяется “периферийный пояс”, где хозяйственных агентов объединяет не формальное членство, а сложные сети переплетенных отношений собственности и социального обмена. Все труднее определить пределы хозяйственной организации, и все яснее становится, что эти пределы далеко не всегда определяются формально-правовой рамкой юридического лица³¹. В самом деле, кому принадлежит отдельная организация в системе развитого перекрестного владения акциями? Как определить число занятых, если половина работников привлекается из других фирм на временной (в том числе проектной) основе? Насколько независимы мелкие субподрядчики, привязанные к более крупной компании жесткой субконтрактной системой? В какой степени приобретатели франшизы являются частью компании-правообладателя? Во всех этих случаях строгие границы между “фирмой” и “рынком” в той или иной мере размываются. Между ними образуются промежуточные организационные звенья, которые не сводятся ни к первому, ни ко второму полюсу³². Первое из этих звеньев называется *бизнесом*, который может состоять из ряда аффилированных фирм; каждая из них формально имеет собственное юридическое лицо и формальную независимость, но управляется из единого центра. Организация предстает здесь, по существу, как холдинг или интегрированная бизнес-группа³³.

³⁰ *Спарк Д.* Гетерархия: Неоднозначность активов и организация разнообразия в постсоциалистических странах // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу. С. 47—95.

³¹ О размывании границ и преодолении классического видения фирмы, см.: *Badaracco J.L.* The Boundaries of the Firm // Socio-Economics: Toward a New Synthesis / A. Etzioni, P.R. Lawrence (eds.). Armonk; N.Y.: M.E. Sharpe, 1991. P. 293—328.

³² Подробнее об этом см.: *Падаев В.В.* Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ ВШЭ, 2003. Гл. 4.

³³ *Granovetter M.* Business Groups // The Handbook of Economic Sociology / N. Smelser, R. Swedberg (eds.). Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 453—475. О российских интегрированных бизнес-группах см.: *Панне Я.Ш.* Олигархи. Экономическая хроника. 1992—2000. М.: ГУ ВШЭ, 2000.

Второе звено образуется *деловыми сетями* — устойчивыми многосторонними связями между независимыми предприятиями и бизнесами (типичным примером могут послужить японские кейрецу). В свою очередь, сети могут демонстрировать определенную степень фактической (неформальной) вертикальной интеграции с выраженными иерархическими элементами, если речь идет, например, о субконтрактной работе на крупного заказчика — монополиста. Но они могут представлять собой горизонтальные сети, объединяющие, например, совокупность тесно завязанных друг на друга малых предприятий, в том числе прямо конкурирующих между собой (хрестоматийный пример — индустриальные районы Италии)³⁴.

Своего рода радикальным случаем в преобразовании привычных организационных границ выступает технология *прямых продаж* (direct selling). Дело в том, что подобный тип организации, присущий, например, в России компаниям “Гербалайф” или “Мэри Кей”, отрицает буквально все черты современной организации в ее традиционном понимании. Классическая организация выстраивает четкую иерархию, отношения в которой достаточно формальны и деперсонализированы. Эта организация имеет ясно очерченные границы и относительно закрыта. Чтобы стать ее работником, нужно обладать соответствующей квалификацией и пройти процедуру отбора. А получив свои места, работники оказываются объектами административного контроля. При этом определить их индивидуальную производительность, как правило, довольно сложно, результаты работы в решающей степени зависят от той сложности, с которой работает система в целом.

При технологии прямых продаж все обстоит прямо противоположным образом. Здесь продавцы сами рекрутируют новых работников из числа покупателей. Формальная иерархия, кроме сравнительно небольшого офиса, отсутствует. Позиция работника в иерархии и его авторитет определяются количеством продаж и привлеченных клиентов, т.е. способностью мобилизовать и расширять сеть. При этом границы фирмы фактически отсутствуют. А к вновь “нанимаемым” работникам не предъявляется фактически никаких квалификационных требований. Более того, над ними не устанавливается и никакого административного контроля. Выйти из организации можно в любой момент и по собственному желанию. Что же касается результативности работы, или объема продаж, то решающую роль здесь играют личные, в том числе внешние качества продавца, умение воздействовать на покупателя в процессе непосредственного контакта. Многие из перечисленных черт можно было

³⁴ О преимуществах данной формы организации см.: Perrow C. Small Firm Networks // Explorations in Economic Sociology. P. 377—402.

бы называеь “архаичными”. Однако масштабы деятельности подобных организаций настолько не сужается, более того, в некоторых сферах он даже растёт³⁵.

Вторая половина 1980-х гг. ознаменовалась также обсуждением более радикальной проблематики “*постмодернистской организации*”. Понятие это выглядит несколько парадоксальным, если учесть, что постмодернизм провозглашает всеобщую деструктуризацию и размывание границ. Речь идет о новых типах организационного устройства в период так называемого “дезорганизованного капитализма”, если воспользоваться терминологией К. Оффе, С. Лэша и Дж. Урри³⁶ (подробнее см. в гл. 23). Здесь отмечается тенденция к децентрализации систем хозяйственного управления и фрагментации крупных организаций. В результате разделение труда становится более гибким, а управленческие модели — более эклектичными, утрачивается бывшая однозначность организационных правил³⁷. Означает ли эта “гибкая специализация” (*flexible specialization*) неотвратимое разрушение организационных границ в их традиционном понимании? Вряд ли. Однако саму тенденцию следует принять во внимание. Ясно, что современная хозяйственная организация выходит за привычные рамки иерархической структуры и формально-правовые рамки юридического лица. И основная проблема сегодня состоит в анализе ее более сложных форм и гибких границ, связанном с пересмотром классической организационной модели.

Заключение. При всем многообразии моделей хозяйственной организации нетрудно выделить специфические черты, объединяющие экономико-социологические подходы в противовес традиционным экономическим подходам. Социологи не только активно обращаются к анализу внутренней структуры организации, в рамках которой разворачиваются действия ее членов с присущими им разнородными интересами. Они также подчеркивают значение социальных связей, институтов и культурно-символических факторов, опосредующих эти действия, порождающих множественность рациональных схем, которые в итоге воплощаются в разных видах организационного устройства.

Если для экономиста организация есть инструмент максимизации прибыли или производства общественных благ, а также средство коор-

³⁵ Подробнее об этой форме см.: *Biggart N. Charismatic Capitalism: Direct Selling Organizations in America*. Chicago: University of Chicago Press, 1998 (1989).

³⁶ *Lash S., Urry S. The End of Organised Capitalism*. Cambridge: Polity Press, 1987.

³⁷ “Там, где модернистская организация показывала жесткость, постмодернистская являет гибкость. Где модернистское потребление покоилось на массовости, постмодернистское опирается на компактные ниши. Где модернистская организация основывалась на технологическом детерминизме, постмодернистская предполагает технологический выбор, возможный благодаря деспециализированному электронному оборудованию” (*Clegg S. Modern Organizations: Organizational Studies in the Postmodern World*. L.: Sage, 1990. P. 181).

динации различных интересов в зоне, отгороженной от конкурентного рынка, то для социолога важно также то, что организация представляет собой *микросообщество*, в котором человек не только реализует свои интересы, но и включается в процесс социализации, осваивая новые навыки и накапливая разные формы капитала. Он приобщается к определенному кругу ценностей и норм, пытается повысить свой статус и получить признание, находит полезный или приятный круг общения.

Добавим, что по сравнению с экономической теорией, рассматривающей фирму как некую альтернативу конкурентного рынка, социология хозяйственных организаций движется с противоположного конца — от внутренней структуры фирмы к ее рыночным взаимодействиям. При этом на пути обнаруживается ряд промежуточных звеньев, которые не сводятся ни к рынку, ни к иерархической интеграции (например, интегрированные бизнес-группы, горизонтальные сети независимых фирм). И есть основания считать, что именно эти промежуточные формы играют наиважнейшую роль в хозяйственной жизни в целом.

Экономическая социология не создает универсальных моделей, основанных на наиболее рациональных способах поведения. Она обращает внимание на принципиальное многообразие организационных форм, которые возникают и эволюционируют под воздействием множества разных факторов. Среди этих факторов заметное место занимают менеджерские стратегии, которые также не всегда вписываются в плоскую схему рационального устремления к экономической эффективности. Выбор способов внутрифирменной организации в неменьшей степени обусловлен стремлением к стабилизации порядка и легитимации властных отношений. Менеджеры принимают решения под постоянным давлением внешних и внутренних групп интересов, установившихся норм и господствующих концепций контроля.

В следующем разделе мы продолжим разговор о формах хозяйственной организации, переведя его в плоскость трудовых отношений.

Раздел 6

ЧЕЛОВЕК В ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ

Дисциплина достигается путем комбинации формальных санкций (карательных и исправительных), экономических мотивов, попыток культивировать чувство ответственности и приспособления менеджеров к правилам в том виде, как они определены самими рабочими.

Пол Эдвардс, Колин Уитсон. Выход на работу

КОНТРОЛЬ НАД ТРУДОВЫМ ПРОЦЕССОМ: ДЕЙСТВИЯ МЕНЕДЖЕРОВ

Охарактеризовав основные подходы к анализу хозяйственной организации, мы переходим к более подробному анализу ее важнейшего элемента — трудовых отношений. Целесообразно разделить проблематику трудовых отношений как минимум на два больших блока: проблемы трудового контроля (предмет данного раздела) и проблемы занятости (предмет следующего раздела).

Понятие **трудо**вого контроля. Действия по установлению *трудо*вого контроля связаны с условиями распределения работы между группами работников и воспроизводством специфического трудового порядка. К его основным элементам мы относим следующие:

- постановка целей;
- распределение должностных обязанностей и трудовых функций между работниками;
- регулирование ритма и интенсивности труда;
- оценка объема и качества выполненных работ;
- дисциплинарные санкции;
- системы вознаграждения за труд.

Начнем с характеристики действий менеджеров как доминирующей стороны трудовых отношений, а в следующей главе рассмотрим действия работников.

При рассмотрении деятельности фирмы традиционная экономическая теория часто исходила, во-первых, из предпосылки о том, что цели менеджеров тождественны целям фирмы, а во-вторых, связывала эти цели исключительно с повышением экономической эффективности, будь то максимизация прибыли или повышение устойчивости рыночных позиций предприятия¹. В качестве средств повышения эффективности предлагаются снижение издержек производства или увеличение объемов выпуска; технологическое обновление производства или улучшение качества продукции; экономия трудовых затрат или интен-

¹ “Мы... трактуем предпринимателя как целостную единицу управления, движимую определенным интересом” (Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. М.: Прогресс, 1986. С. 63).

сильные вложения в человеческий капитал. Но, во-первых, менеджерские группы зачастую преследуют особые персональные или групповые цели, связанные с личным благосостоянием, карьерным продвижением и статусными предпочтениями. Во-вторых, принципы действия разных менеджерских групп также могут расходиться между собой. В-третьих (и в данном случае это наиболее важно), внутри фирмы обнаруживаются принципиальные различия интересов менеджеров и групп работников-исполнителей, зоны непрекращающейся борьбы за установление контроля над теми или иными элементами трудового процесса. И важная часть поведения менеджера обусловлена необходимостью утверждения своего внутрифирменного авторитета, выбором той стратегии поведения в отношении с подчиненными, которая обеспечила бы экономический эффект (наивысшую эффективность) и политический эффект (лояльность работников руководству и фирме).

В предыдущем разделе мы показали, что одни менеджеры берут стратегический курс на более строгую иерархию, подчеркнутое дистанцирование от подчиненных и плотный текущий контроль за их действиями. Другие предпочитают проявлять демократичность, сглаживать отношения субординации и полагаться на самостоятельность исполнителей. Кто-то настаивает на формальной регламентации трудовых функций, а кто-то ориентируется на более или менее гибкую взаимозаменяемость работников. Можно делать упор на меры материального стимулирования, а можно считать более эффективным средством мобилизацию внутренней причастности людей к выполняемой работе, к делам фирмы, к своему профессиональному долгу. Одни руководители предпочитают четко разделять служебные и внеслужебные дела, другие не прочь поддерживать приятельские отношения со своими подчиненными, считают своей обязанностью оказывать помощь в их личных делах и т.д. В распоряжении менеджеров имеется широкий набор инструментов воздействия на исполнителей, не сводимый к изменению оплаты труда: административный приказ, правовое и технологическое принуждение, идеологическое манипулирование.

Прямая связь выбора способов трудового контроля с экономическим положением предприятия и текущей рыночной конъюнктурой обнаруживается далеко не всегда. Не все объясняется и психологическими предпочтениями менеджеров. В немалой степени вырабатываемые ими принципы действия коренятся в культуре, традициях, господствующих концепциях трудового контроля, определяющих, какие методы руководства и мобилизации работников являются “наиболее эффективными” и “наиболее прогрессивными”. Предпочтения, таким образом, формируются на фоне сложного комплекса технологических и экономических, структурных и институциональных, а также культурных ограничений, которые к тому же варьируются по типам обществ и изменяются по мере исторического развития. Далее мы проследим, как эво-

люции оценивали взгляды на природу и функции управленческого контроля над трудом.

Научная теория управления. Принято считать, что заслуга создания в начале XX в. первой научной теории управления принадлежит американскому инженеру и консультанту *Фредерику Тейлору*, стоявшему у истоков систематического изучения трудового процесса с целью совершенствования контроля менеджеров над этим процессом. Традиционная система управления страдала, по мнению Ф. Тейлора, рядом недостатков. Во-первых, рабочие не заинтересованы в том, чтобы проявлять накопленные трудовые умения и навыки; во-вторых, администрация, не зная этих умений и навыков, не способна использовать их в достаточной мере; а в-третьих, система материального поощрения не эффективна и не стимулирует должной трудовой отдачи.

Ф. Тейлор считал, что администрация предприятия должна занять намного более активную и “научную” позицию (следуя моде, он всячески подчеркивает научность своей системы). Для этого нужно досконально изучить производственный процесс и разбить его на отдельные узкоспециализированные операции. На каждое рабочее место наиболее подходящие кандидатуры подбирает администрация (до этого зачастую рабочие сами выбирали свое рабочее место, теперь это считается нежелательным). Проводится хронометраж всех основных операций. После необходимого обучения трудовым приемам рабочему задается определенная норма выработки. Надзор за трудом становится более функциональным. Одновременно вводится система оплаты, поощряющая выполнение и перевыполнение норм². В части принципов действия тейлоризма, таким образом, покоится на трех “китах”:

- авторитарном контроле;
- детальной специализации труда;
- сдельной оплате труда.

При этой системе все решающие функции по организации трудового процесса передаются в ведение администрации. Планирование трудовых операций полностью отделяется от их исполнения, рабочие превращаются в простой объект управления. Они вольны, пожалуй, только увеличивать затраты физического труда сверх усредненной нормы, если желают получить прибавку к заработной плате. Не случайно марксисты усмотрели в тейлоризме сознательную политику ослабления позиций рабочего класса

² Тейлор Ф.У. Принципы научного менеджмента. М.: Контроллинг, 1991. С. 24—35. Система “научного управления” Ф. Тейлора противостояла сформулированным в тот же период принципам административной теории (А. Файоль и др.), задававшим универсальные правила бюрократической организации как целого. Ф. Тейлор же спускается на уровень рабочего места и занимается рядовыми работниками, которые по многим параметрам не включены в бюрократическую систему как таковую.

путем его декартификации. Но эта система породилась не классовой политикой, а скорее определенным пониманием прогресса, достигаемого через разделение труда. Такое понимание было подробно изложено еще А. Смитом в конце XVIII столетия и сформулировано в 1830-х гг. в “принципе Ч. Баббиджа” — одного из “ранних научных менеджеров”.

Ф. Тейлор и его сподвижники пытались внедрить предложенную систему на конкретных предприятиях и в ряде случаев добились желанного увеличения производительности. Но нельзя сказать, что “научная система” Ф. Тейлора была встречена с бурным восторгом. Не без “помощи” недружелюбных профсоюзов он не раз представлял с объяснениями перед официальными комиссиями. Компромисса с профсоюзами тейлористам удалось достичь уже после смерти родоначальника системы. Что же касается менеджеров, то они так и остались холодны к ней (что не удивительно, ибо Ф. Тейлор исходил из предпосылки их принципиальной некомпетентности; рабочие, по его схеме, действуют более рационально, нежели менеджеры). Однако это ни в коей мере не означает, что тейлоризм остался идеологией какого-то неуравновешенного выскочки-технократа. Он выразил ряд принципов, которые глубоко вошли в ткань всей промышленной организации и на долгое время стали одной из господствующих концепций контроля, хотя и не всегда проповедовались открыто.

Наилучшее практическое воплощение принципы тейлоризма получили в деятельности создателя первой автомобильной империи *Генри Форда*. Накануне Первой мировой войны Г. Форд начинает соединять идеологию авторитарного научного управления с технологией массового конвейерного производства. Последнее строится на следующих принципах:

- детальная специализация трудовых операций;
- максимальная механизация этих операций;
- доставка работы к рабочему;
- технологически принудительный ритм работы.

Все эти составляющие позволяют резко поднять производительность труда и улучшить качество продукции за счет ее стандартизации. Одновременно новая технология и организация становятся инструментами декартификации исполнителей, вытеснения индивидуальных навыков ремесленного труда. Как минимум девять десятых рабочих поточного производства могут не иметь ни особой квалификации, ни специального образования³. Для этой работы пригодны и иностранцы, не владеющие языком коренного населения. Более того, для нее все менее требуются особые физические данные (сила, ловкость), — выполнять

³ В этой системе наличие у рабочего образования часто только вредит. Г. Форду приписывают следующее изречение: “Тот, кто принимает на работу, подобную нашей, умного человека, напрашивается на беду” (*Beynon H. Working for Ford. Wakefield: EP Publishing, 1975. P. 90*).

в течение рабочего дня несколько примитивных стандартных движений в принципе способен каждый, в том числе и физически неполноценный работник⁴.

Г. Форд считал, что возросшая монотонность труда не вредит здоровью людей. Главное — обеспечить надлежащую безопасность производства, а рабочие постепенно привыкнут к повторяющимся операциям. Ведь необходимость мыслить для большинства из них является сущим наказанием. Проблемы же неудовлетворенности трудом снимаются его более высокой оплатой. По мнению Г. Форда, “решение вопроса о заработной плате устраняет девять десятых психических вопросов, а конструкционная техника разрешает остальные”⁵. Он был убежден в необходимости жесткого авторитарного управления, в нежелательности вмешательства рабочих профессиональных организаций (компромисс с профсоюзами был достигнут незадолго до смерти “главы империи”). Г. Форд не поощрял личного общения между работниками, утверждая, что “фабрика — не салон”; не видел особой нужды в рабочих школах и вообще в специальном образовании, считая, что лучшие знания приобретаются непосредственно на рабочих местах.

Г. Форд выступал принципиальным противником всякой благотворительности, считая последнюю не просто бесполезной, но и безнравственной. Он полагал, что его фабрики без всякой благотворительности способны вовлечь каждого в процесс труда, обучить его пусть не сложной, но профессии, а вместе с нею не только обеспечить полноценный кусок хлеба (знаменитые пять, а затем шесть долларов в день), но и вернуть истинное самоуважение, дать возможность стать полноценным, без всяких натяжек, членом общества. Отличала Г. Форда и забота о создании широкого потребительского рынка для массового производства, породившая новый взгляд на рабочего: не только как на тягловую силу, но и как на потенциального потребителя собственной продукции⁶.

Человеческие отношения и новая философия управления. В период расцвета фордизма в конце 1920-х — начале 1930-х гг. неудовлетворенность “инженерно-экономическим” пониманием человеческой природы и характера трудового процесса приводит к возникновению в США радикального альтернативного направления — концепции *“человеческих отношений”*. Она выросла из экспериментов в компании “Вестерн

⁴ На фабриках Г. Форда проводились опыты с людьми, прикованными к больничной койке. И они выполняли норму на сто процентов, получая за это стопроцентную зарплату.

⁵ Форд Г. Моя жизнь, мои достижения. М.: Финансы и статистика, 1989. С. 98.

⁶ “В обществе не может быть настоящего благосостояния, пока рабочие, вырабатывающие предметы обиходного потребления, не могут их купить. Служащие — это часть клиентуры” (Форд Г. Сегодня и завтра. М.: Контроллинг, 1992. С. 120).

Электрик”⁷. Эксперименты прошли несколько этапов. Сначала исследовалось (без особых успехов) биопсихологическое влияние производственной среды (в первую очередь освещения) на уровень выработки. Затем внимание было переключено на структуры общения в трудовых группах и корректировку управленческого воздействия на них⁸.

В рамках данного направления организация выступает как “социотехническая система”, где наряду с технической выделяется особая *социальная организация*, которая, что более важно, состоит из формальной и неформальной организаций. В противовес формальной организации, где господствуют логика издержек и логика эффективности, неформальная организация оказывается сферой нелогического действия, где царствует “логика чувств”. Тем самым промышленная организация из бюрократической машины превращается в подобие живого организма с встроенными механизмами адаптации⁹.

Концепция человеческих отношений предполагает, что исполнители в целом пассивны, находятся в психологической зависимости от администрации и должны быть склонны к сотрудничеству. Задача менеджера — так организовать внутригрупповую структуру, чтобы удовлетворить социальные потребности исполнителей в общении, выработать их преданность и использовать личные пристрастия, направив их в продуктивное русло. Если Ф. Тейлор обещал менеджерам повышение производительности труда, то Э. Мэйо обещает им повышение престижа и преданность подчиненных¹⁰.

Интересно, что тейлористско-фордистская система организации труда исходила из понимания “человеческой природы”, очень близкого радикальному экономизму: человек ленив, эгоистичен и асоциален. Исполнители здесь нацелены преимущественно на извлечение матери-

⁷ Несколько ранее в Великобритании возникло сходное направление “человеческого фактора”, возглавлявшееся Ч. Майерсом — основателем Национального Института индустриальной психологии. Однако их исследования природы и причин усталости в трудовом процессе оказались менее влиятельными. (Об этой школе достаточно подробно см., например: *Rose M. Industrial Behaviour: Theoretical Development Since Taylor*. Harmondsworth: Penguin Books, 1978. P. 65—100).

⁸ Эти эксперименты часто связываются с именем Элтона Мэйо. Однако вопреки распространенным представлениям, Э. Мэйо никогда не был ни руководителем, ни непосредственным участником хоторнских экспериментов. Он получил признание как наиболее влиятельный интерпретатор результатов, полученных несколькими группами в Гарварде и Чикаго (наиболее обстоятельный отчет о самих экспериментах, см.: *Roethlisberger F.J., Dickson W.J. Management and the Worker*. Cambridge: Harvard University Press, 1939).

⁹ Если в ключевом разделении организации на формальную и неформальную сказалось опосредованное влияние социологии В. Парето, то в системно-организмическом подходе улавливается переплетение влияний функционализма Э. Дюркгейма и кибернетических начинаний фон Берталанфи.

¹⁰ Приведем заключение Э. Мэйо из его книги “Социальные проблемы индустриальной цивилизации”: “Администратор будущего должен понимать действительную основу социальных

альных выгоды, не забываются об улучшении, не стремятся брать на себя ответственность и склонны к оппортунистическому поведению. В этих условиях руководитель остается единственным сколько-нибудь активным субъектом трудовой организации, призванным оптимизировать соотношение достигаемой выработки и получаемого вознаграждения. Концепция человеческих отношений тоже, безусловно, оставляет за менеджментом его активную роль, но представляет собой пример явно-го антиэкономизма, по крайней мере, в двух отношениях: в пренебрежении к материальным мотивам в пользу социальных мотивов и отрицании индивидуализма в пользу группового взаимодействия.

В конце 1940-х гг., когда “Гарвардская традиция” становится объектом всесторонней критики, а американская индустриальная социология преобразуется в социологию организаций, в Лондоне, первоначально как продолжение “Гарвардской традиции”, возникает *Тавистокский институт человеческих отношений*. В его разработках фирма выступает как “открытая социотехническая система”, где психологические характеристики работников рассматриваются как встроенные элементы трудовых систем. Исследуются также психологические последствия применения различных технологий, подчеркивается связь между технологией и социальными отношениями. При этом, впрочем, технологический и экономический уровни организации берутся в основном как некая данность, а социальную организацию пытаются встроить в эту заданную конструкцию¹¹.

К исследованиям Тавистокской группы примыкают работы Дж. Вудворд, объясняющие разнообразие организационных структур факторами технологического свойства, а также работы Р. Блаунера, вскрывающие технологические основы отчуждения труда. И в том, и в другом случае демонстрируются варианты более или менее явного технологического детерминизма и проповедуется отказ от универсальных управленческих схем¹².

Действительной новацией Тавистокского направления считается выделение в качестве объекта управления полуавтономных малых групп, способных к “*ответственной самостоятельности*” (“responsible autonomy”).

человеческих отношений, не искаженных его эмоциями и предрассудками. Этой способности можно достичь только путем специального обучения и подготовки. Подготовка, которая должна включать в себя надлежащие технические знания, знания по систематизации операций и по организации кооперации (сотрудничества). На протяжении всей этой книги я проводил мысль о том, что именно третье — кооперация — наиболее важна сегодня и будет наиболее важна в ближайшем будущем” (*Mayo E. The Social Problems of an Industrial Civilization. Boston: Harvard University Press, 1945. P. 122*).

¹¹ Наиболее известным трудом данного направления является: Organizational Choice / Trist E.L. et al. L.: Tavistock, 1963. См. также: Организационный выбор / Трист Э. и др. // Лапин Н.И. Эмпирическая социология в Западной Европе. М.: ГУ ВШЭ, 2004. С. 302—322.

¹² Woodward J. Management and Technology. L.: HMSO, 1958; Blauner R. Alienation and Freedom: The Factory Worker and His Industry. Chicago: University of Chicago Press, 1964.

Групповая технология предполагает расширение зоны трудового самоконтроля, получение исполнителями удовлетворения от выполнения целостных трудовых задач и видения его готового результата. Помимо завершенности трудового процесса выдвигаются следующие принципы действия:

- стимулирование в исполнителях чувства достижения и ответственности за качество работы;
- разнообразие выполняемых задач;
- предоставление прав саморегулирования трудового ритма;
- расширение возможностей внутригруппового общения¹³.

Эта практика деспециализации и групповой работы как альтернатива фордизму позднее внедряется на заводах “Вольво” в Швеции.

Политика гибкой специализации постепенно оформляется в качестве “*новой философии управления*”. В ее ядре, на наш взгляд, различимы три основных элемента, привнесенные приверженцами теории человеческих отношений, социотехнического подхода и корпоративистскими концепциями:

- концепция группового сотрудничества;
- концепция гуманизации труда;
- концепция демократизации управления.

Концепция *группового сотрудничества* нацеливает на улучшение трудового взаимодействия, создание благоприятной психологической атмосферы в коллективе, содействие кооперации между исполнителями и их сотрудничеству с администрацией.

Концепция *гуманизации труда* связана с выполнением эргономических требований, приспособлением техники к работнику, а также с преодолением отчуждения в трудовом процессе, обогащением его содержания, развитием в нем творческих элементов, поощрением идентификации работников со своим трудом и профессией.

Наконец, концепция *демократизации управления* призывает к слоому жестких иерархических структур и делегированию работникам части управленческих полномочий, а на основе этого — к культивированию самостоятельности и ответственности исполнителей за выполняемую работу. Закрепляется эта демократизация применением более гибких и разнообразных систем оплаты труда, а также форм участия в прибыли предприятия.

В процессе выработки новой философии управления происходит качественный сдвиг в ориентациях современных менеджеров — от административного, технологического и экономического принуждения к управленческому манипулированию (сначала бесхитростному и совер-

¹³ Watson T.J. Sociology, Work and Industry. L.: Routledge and Kegan Paul, 1987. P. 182.

шенно открытому, затем более замысловатому). Осуществляется, в терминах Д. Макгрегора, переход от управленческой *теории X* к *теории Y*: от применения угрозы наказаний и санкций к активизации доверия, консультациям с персоналом, вовлечению работников в процесс принятия решений.

Социальные факторы управленческого процесса. В целом упомянутые выше исследования Тавистокского института не вышли далеко за рамки концепции человеческих отношений. Мы сталкиваемся здесь с тем же непризнанием конфликтов, недооценкой роли профсоюзов, излишним психологизмом базовых предпосылок. С кризисом функционализма в 1960—1970-х гг. наступает эпоха методологического плюрализма, укрепляются альтернативные социологические подходы.

С середины 1970-х гг. происходит обновление марксистской традиции, и разворачивается широкая дискуссия о *теории трудового процесса*. Спровоцировал эту дискуссию Х. Браверман своей книгой “Труд и монополистический капитал”. Он объявляет тейлоризм неотъемлемым элементом самой логики капиталистического накопления, производящего, по его мнению, возрастающую деквалификацию (deskilling) основной массы работающих. Марксизм традиционно увязывал стратегии капиталистических управляющих с целями эксплуатации трудящихся посредством присвоения плодов неоплаченного труда. Х. Браверман смещает акцент с отношений собственности в область разделения труда, контроля над трудовым процессом и пытается доказать, что фундаментальные положения тейлоризма по-прежнему лежат в основе всей организации труда и в капиталистических, и в социалистических странах (последние его попросту унаследовали от первых)¹⁴.

В противовес и функционализму, и неомарксистской традиции развивается *теория действия* (акционизм), начинающая рассматривать индивидуального исполнителя как действительного субъекта трудовых отношений. (К вебериянскому и феноменологическому вариантам данной теории мы еще вернемся в гл. 14.)

Особое место с 1970-х гг. отводится методу *кросскультурных исследований*. Ранее, например, в работах Тавистокского института, фактор культурных различий фактически игнорировался, несмотря на выбор столь выгодных для сравнения исследовательских объектов, как угольные шахты Дарема на севере Англии и текстильные фабрики в Индии, теперь же возрастает популярность сопоставлений управленческой культуры американских и европейских менеджеров. В частности, выясняет-

¹⁴ “Если тейлоризм и не существует сегодня как особая школа, то это потому, что... его фундаментальные положения легли в основу всей организации труда” (*Braverman H. Labor and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century. N.Y.: Monthly Review Press. 1974. P. 87*).

ся, что французы тяготеют к поддержанию дистанции, авторитаризму и патернализму, а американцы более демократичны (по крайней мере, внешне), большее внимание уделяют активным действиям, нежели их долгосрочному планированию, и т.д.¹⁵

Но еще более популярными стали сопоставления западных и японских управленческих схем¹⁶. В японской практике фирма предстает подобием большой семьи, как микросообщество, противостоящее стихиям конкурентного рынка и классовой борьбы. Благодаря японскому опыту европейцы “открыли” для себя систему пожизненного найма с гарантией продвижения по мере выслуги лет (*seniority*), начали пересматривать отношение к патернализму как форме субординации, при которой отеческая забота о своих подчиненных сочетается с достаточно плотным контролем за их действиями. Они увидели, как сосуществуют строгая формальная иерархия и децентрализация принятия решений, трудовой коллективизм и отсутствие выраженного демократизма. Например, к начальнику в японской корпорации не обращаются по имени, дистанция между ним и подчиненными соблюдается весьма жестко. Однако служащие крупной корпорации связывают с нею нечто большее, нежели ежедневное отбывание времени на рабочем месте. А начальники, в свою очередь, заботятся не только о нуждах производства, но и о физическом здоровье, моральном облике своих подчиненных, стараются быть в курсе всех их производственных и личных проблем. В целом это выглядит как органичное соединение чуть ли не феодальных устоев, надолго переживших революцию Мейдзи 1868 г., и новейших современных технологий.

“Японское чудо” заставило пересмотреть отношение к тому, что еще недавно считалось пережитками традиционализма и “азиатчины”. В США и европейских странах возник особый феномен, прозванный “японизацией (или тойотизацией) западного менеджмента”. И трудно найти развитую западную страну, где бы не пытались внедрить японские “кружки качества”¹⁷. Но дело, конечно, не в японском опыте как таковом, а в попытках освоения новых форм трудового контроля, связанных с более широкими основами социального устройства — стремлением к развитию внутреннего корпоративного духа, основанного

¹⁵ См. один из типичных сборников кросскультурных исследований этого периода: *Culture and Management: Selected Readings* / T.D. Weinsall (ed.). Harmondsworth: Penguin Books, 1977.

¹⁶ Классическое сравнение британской и японской индустриальных систем см.: *Dore R. British Factory — Japanese Factory: The Origins of National Diversity in Industrial Relations*. L.: George Allen and Unwin, 1973. Крупным сравнительным исследованием американской и японской систем трудовой организации является: *Lincoln J.R., Kalleberg A.L. Culture, Control and Commitment: A Study of Work Organization and Work Attitudes in the United States and Japan*. Cambridge: Cambridge University Press, 1992. В 1990-е гг. компаративные исследования развиваются в рамках направления множественных капиталистических систем (*multiple capitalisms*), к которым мы вернемся в гл. 24 “Мир хозяйства: модели параллельного и циклического развития”.

¹⁷ См., например: *Wood S. Japanization and/or Toyotism* // *Work, Employment and Society*. 1991. Vol. 5. No. 4. P. 567—600.

отнюдь не только на кооперечных надбавках. Причем, если установлением “человеческих отношений” культивировалась личная лояльность руководителю, то теперь речь идет о лояльности фирме в целом¹⁸.

Мода на японский стиль управления сохранялась долгое время. Но наступил период некоторого отрезвления, ибо отчетливо выявилась ограниченность механического перенесения форм производственной организации на инородную почву. Кроме того, внимание было привлечено к хозяйственной организации других стран — Латинской Америки, новых индустриальных стран Юго-Восточной Азии (или “Южно-Азиатским тиграм”, включая Южную Корею, Тайвань, Гонконг и Сингапур) и выяснилось, что все эти системы имеют серьезные отличия. И объяснить эти отличия одной лишь спецификой “поздней модернизации”, как, впрочем, и сохранением традиционных ценностей, вряд ли удастся. Вносят свой вклад структурные особенности хозяйства, характер рабочей силы, роль государства в становлении крупных корпораций, специфика культурных норм — вновь речь идет о сложной конstellации разнообразных факторов.

Постфордизм и управление человеческими ресурсами. В конце XX столетия сформировалось направление анализа трудовых отношений, получившее название *постфордизма*. Оно расширяет поле самой дискуссии, которая начинает все более активно захватывать сферы политики, идеологии, культуры. Участники дебатов по проблемам *постфордизма* пытаются увязать модели экономического роста и режимы накопления, технологические парадигмы и способы организации трудового процесса, системы регулирующих институтов и специфику международных хозяйственных отношений¹⁹.

Постфордистские дебаты были представлены несколькими относительно самостоятельными направлениями. Сам термин был введен французскими неомарксистами, предложившими особую *теорию регуляции* (regulation theory), в которой постфордизм связывался с появлением нового режима капиталистического накопления и способа социальной регуляции, вызванных кризисом жестких фордистских схем²⁰. Тема преодоления жесткости фордизма продолжается в концепции *гибкой специализации* (flexible specialization) М. Пиоре и Ч. Сейбела. Они связывают ее с кризисом технологий массового производства и соответствующим переходом в рамках так называемого “второго перелома” (second industrial

¹⁸ Иногда это характеризуют как бюрократизацию трудового контроля (см.: *Edwards R. Contested Terrain*. L.: Heinemann, 1979).

¹⁹ *Post-Fordism: A Reader* / A. Amin (ed.). Oxford: Blackwell, 1994.

²⁰ *Aglietta M. A Theory of Capitalist Regulation: The U.S. Experience*. L.: New Left Books, 1979; *Буаье Р. Теория регуляции. Критический анализ*. М.: РГТУ, 1997.

divide) к менее специализированным и более гибким формам трудовой организации, возрождающим основы ремесленного (нестандартизованного) труда²¹. Наконец, можно упомянуть *неошумпетерианские концепции*, делающие акцент на сменах технико-экономических парадигм, вызываемых в первую очередь технологическими инновациями²².

Наиболее релевантна проблематике трудовых отношений, видимо, концепция *гибкой специализации*. Зафиксированный ею переход к более гибким способам организации труда был вызван возросшим уровнем сложности производства и качества продукции, постоянными инновациями, что предъявило повышенные требования к профессиональной квалификации и самостоятельности исполнителей. В свою очередь, с повышением уровня образования и квалификации работников повысились их притязания относительно не только оплаты, но и самого процесса труда. Низкая мотивированность исполнителей оборачивалась все большими потерями и высокой текучестью кадров, а их неудовлетворенность содержанием труда закладывала базу как для открытой конфронтации, так и для скрытого уклонения в форме абсентеизма (невыхода на работу).

Впрочем, нередко высказывается мнение о том, что современная роль гибких постфордистских методов явно преувеличена. Утверждается, что если и был достигнут значительный прогресс в отношении функциональной гибкости и улучшения условий труда, то успехи в деле его обогащения, а особенно в совмещении планирующих (концептуальных) и чисто исполнительских функций, намного скромнее. Более того, автоматизация и компьютеризация производства, мобильная связь и электронная почта породили новые возможности для тесного и детального управленческого контроля, которые легли в основу так называемого *неофордизма*, связанного с частичным возрождением фордистских концепций контроля. И большинство современных форм организации труда скорее всего располагаются в пространстве между неофордизмом и постфордизмом, между деквалификацией и гибкостью, т.е. имеют гибридный характер²³. И важно подчеркнуть, что постфордизм не просто отрицает установки и постулаты фордизма, но вбирает их в себя наряду с тенденциями, его преодолевающими.

Выражением противоречивости форм трудового контроля можно считать направление *“управления человеческими ресурсами”* (Human Resource

²¹ Piore M., Sabel C.F. The Second Industrial Divide. N.Y.: Basic Books, 1984.

²² Подробнее о концепциях постфордизма см.: Шевчук А.В. Постфордистские концепции. Казань, 2000; Шевчук А.В. Постфордистские концепции как исследовательская программа // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 2. С. 43–60 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

²³ The Transformation of Work? Skill, Flexibility and the Labour Process / S. Wood (ed.). L.: Unwin Hyman, 1989. P. 27–35.

Management), мощной волной распространившееся в 1980—1990 гг. из США на другие континенты. Вычленил единое концептуальное ядро данной концепции весьма сложно. Скорее речь идет не о какой-то целостной концепции, а о течении синтетического характера, включающем элементы новой философии управления и социальной инженерии. Здесь подчеркивается активная роль менеджеров, а работники рассматриваются в качестве ресурса или “человеческого фактора” — причем одного из многих “ресурсов” — “факторов”, необходимых для успешной и целостной деловой стратегии. В рамках данного направления отрицается эффективность профессиональных объединений работников и делается попытка подменить систему институционального представительства системой их регулируемого участия в управлении. Вряд ли такой подход следует считать разработкой каких-то поистине новых управленческих техник — это довольно эклектическое сочетание всевозможных принципов. Но за всей эклектикой в концепции управления человеческими ресурсами просматривается присутствие более широкого идеологического движения, нацеленного на активизацию роли менеджмента в трудовых отношениях²⁴.

Итак, к концу XX в. индустриальными социологами и социологами труда был пройден долгий путь со множеством *этапов*, различавшихся характерным для каждого из них теоретико-концептуальным содержанием, а именно:

- научное управление;
- индустриальная психология человеческого фактора;
- индустриальная психология и социология человеческих отношений;
- технологические приложения индустриальной социологии;
- неомарксистская теория трудового процесса;
- акционалистская индустриальная социология²⁵.

В крайних вариантах у тейлористов рабочий выступает как ленивый эгоист, склонный к отлыниванию (*soldiering, shirking*) и оппортунизму, компенсиремых разве что его стремлением к материальному вознаграждению; у теоретиков человеческих отношений — это субъект, жаждущий общения; Тавистокская группа видит в нем человека, интересующегося самим содержанием труда; марксисты — человека, заданного присущим капитализму принуждением; феноменологи — человека, формирующего значения и образы собственной работы. По-

²⁴ Edwards P., Whitson C. Attending to Work: The Management of Attendance and Shopfloor Order. Oxford: Blackwell, 1993. P. 225.

²⁵ Все эти этапы последовательно рассмотрены в ряде изданий. См., например: Rose M. Industrial Behaviour: Theoretical Development Since Taylor; Brown R. Understanding Industrial Organizations: Theoretical Perspectives in Industrial Sociology. L.: Routledge, 1992.

зации экономической теории, заметим, в данном ряду оказываются ближе всего к тейлоризму.

Заключение. Можно представить эволюцию управленческих парадигм в более широком историческом контексте — в этом случае с экономико-социологической точки зрения она выглядит как волнообразное движение.

1. В первые годы XX столетия сложился технократический, а точнее, инженерно-экономический подход к управлению в период развернутой индустриализации и построения крупных корпоративных бюрократических организаций. Этот подход укрепился в 1920-х гг., когда рабочие организации были вынуждены занять преимущественно оборонительные позиции.

2. В начале 1930-х гг. не без влияния Великой депрессии и активизации рабочего движения с помощью развивающихся прикладных социально-психологических методов ведется поиск интегрирующих функциональных механизмов достижения консенсуса в промышленной организации, который можно считать своего рода консервативной реакцией на депрессию и ее последствия.

3. Эпоха технократического оптимизма 1950—1960-х гг. выдвигает на первый план социотехнический подход. В период устойчивого экономического подъема и формирования государства благосостояния социальные проблемы на время отходят в тень.

4. В конце 1960-х — начале 1970-х гг. перед лицом структурного кризиса и с появлением новых достаточно воинственных социальных движений наблюдается возвращение к социальным проблемам (акционализм, неомарксизм). Интерес к кросскультурным исследованиям порождается структурными сдвигами в мировой хозяйственной системе, появлением новых центров мирового соперничества. Во всех этих направлениях технологическим факторам отводится подчиненная роль.

5. 1980-е гг. приносят новый технократический сдвиг. Стимулируется былая активная роль менеджмента с ориентацией на национальную конкурентоспособность, инновационность, предпринимательство. Утверждается комплексный финансово-технократический подход к управленческому контролю, возникают попытки интегрировать социальные проблемы как часть деловых стратегий.

6. Наконец, в 1990-е гг. наступает период активизации глобализационных процессов, несомненно, затрагивающих и сферу трудовых отношений.

Насколько глубоким окажется влияние глобализации на характер менеджерских стратегий — покажет будущее. Мы же переходим к анализу проблематики трудового контроля с другой стороны — со стороны работников.

КОНТРОЛЬ НАД ТРУДОВЫМ ПРОЦЕССОМ: ДЕЙСТВИЯ РАБОТНИКОВ

Трудовые отношения с точки зрения менеджеров зачастую выглядят так, будто рядовые работники — не более, чем простые объекты манипулирования, которых следует понуждать и стимулировать, за которыми необходимо следить и о которых нужно заботиться. А между тем работники вырабатывают свои собственные, порою весьма успешные, стратегии установления контроля над трудовым процессом и свои принципы действия, которые нередко не соответствуют интересам менеджеров. Эти стратегии могут реализовываться в одиночку или коллективно, втихомолку или совершенно открыто, стихийно или организовано. Но в любом случае даже, казалось бы, самые безвластные исполнители имеют возможность влиять на объемы производства, использовать специфику своей квалификации в торге за лучшие условия труда, наконец, прибегать к средствам политической организации¹. Их лояльность фирме и начальству вовсе не гарантирована. А в случае ухудшения условий труда реакция работников принимает разные формы — от критического обсуждения ситуации и открытого сопротивления менеджменту (стратегия “голоса” в терминологии А. Хиршмана) до разнообразных попыток молчаливого избегания контроля (стратегия “выхода”).

Институционализация трудового конфликта. Доминировавший в советский период ортодоксальный марксизм тяготел в трактовке индустриального конфликта к некоторым крайностям. Применительно к странам “реального социализма” проблема всячески обходилась, существовавшие противоречия не признавались. Применительно же к западным странам культивировались идеологемы следующего содержания.

1. Трудовые отношения имеют принципиально конфликтный характер.
2. Глубинная причина их конфликтности заключается в объективной непримиримости классовых интересов и отношениях эксплуатации.
3. Коллективные и организованные формы сопротивления господствующим классам имеют первенство над индивидуальными и неорганизованными формами.

¹ *Batstone E. The Frontier of Control // Employment in Britain / D. Gallie (ed.). Oxford: Basil Blackwell, 1988. P. 223.*

4. Значительная часть трудовых конфликтов имеют открытый и массовый характер с преобладанием забастовочных форм над переговорным процессом.

5. Политические цели борьбы рабочего класса и других эксплуатируемых классов ставятся выше экономических требований. Экономическая же борьба рассматривается прежде всего как способ выработки классовой солидарности.

6. Конечная цель классовой борьбы состоит в коренном изменении экономического положения эксплуатируемых классов через переустройство всей общественной системы, без которого преобразование трудовых отношений считалось невозможным.

Утверждение марксистов о том, что конфликт встроен в саму ткань капиталистической индустриальной организации, в значительной степени соответствовало духу той эпохи, когда происходило распространение тейлоризма и фордизма. Сам Ф. Тейлор, напомним, исходил из принципиальной противоположности интересов менеджеров и исполнителей, закладывая конфронтационный стиль трудовых отношений. Хотя справедливости ради заметим, что он ни в коем случае не призывал к открытой конфронтации администрации с рабочими (напротив, он постоянно говорил о необходимости сотрудничества и дружеских отношений между ними).

Однако ситуация развивалась не по ортодоксальным марксистским сценариям. Вопреки ожиданиям, рост организованности рабочего класса не приводил к непрерывному обострению классовой борьбы. Напротив, по мере правового оформления и общественного признания профессиональных союзов происходит *институционализация трудового конфликта*. Она достигается в немалой степени путем развития договорного процесса, перехода менеджеров и работников к заключению коллективных соглашений — на уровне предприятия, отрасли, на национальном уровне². Возникает система *корпоратизма* с участием крупных объединений предпринимателей и рабочих при посредстве органов государственного управления. В послевоенный период ориентация на полную занятость, развитие государства благосостояния, участие профсоюзов в формировании трудовой политики стали характерными для многих стран, получив особое развитие в рамках скандинавской модели. В результате работники сумели достичь серьезных изменений, не прибегая к разрушительным методам борьбы.

Ортодоксальные марксисты объясняли сложившуюся ситуацию успешным подкупом “рабочей аристократии” и “обюрократившихся

² Первый шаг к “историческому компромиссу” в виде заключения коллективных договоров с работодателями был сделан в Дании еще в 1899 г.

профсоюзных боссов”, улучшением жизни квалифицированной части рабочего класса за счет дискриминации социально уязвимых групп и эксплуатации трудящихся развивающихся стран, идеологической обработкой массового сознания. Но оснований отрицать плодотворные элементы так называемого социального партнерства оставалось все меньше.

Говорить об исчезновении всяких следов трудового конфликта, разумеется, не приходится. Но о выдвижении политических требований и притязаниях на смену общественного устройства, как правило, речь уже не идет. Более того, нередко отсутствуют и посягательства на правила контроля и авторитет менеджмента³. В большинстве случаев зона конфликта со стороны работников ограничивается их экономическими требованиями, которые в основном сводятся к трем позициям:

- гарантированная работа;
- регулярная оплата;
- ограничение роста норм выработки.

Активное сопротивление менеджменту. Институционализация трудового конфликта не отрицает наличия спектра стратегий и практик сопротивления менеджерам со стороны работников и во многом служит проявлением действенности этого сопротивления. Мы начнем со способов активного сопротивления менеджменту, связанных с мобилизацией коллективного действия и демонстрацией силы. К ним следует отнести:

- забастовки;
- пикетирование;
- саботаж.

Крайней формой выражения трудового конфликта, свидетельством обостренного характера трудовых отношений является *забастовка* — коллективная открытая остановка производства путем полного или частичного прекращения работы. Забастовка может сопровождаться *пикетированием*, которое также имеет открытый коллективный характер и связано с тем, что бастующие работники не допускают других работников на свои рабочие места. Наконец, *саботаж* выражается в замедлении работы, вплоть до ее полного прекращения без открытого объявления об этом. Подобное действие также имеет коллективный характер, но сопротивление здесь является скрытым, не демонстративным. Саботирование работы также не обязательно сопряжено с нарушением формальных правил и режима труда. Напротив, оно может осуществляться в виде так называемой “итальянской забастовки”, когда саботаж производится путем буквального исполнения всех формальных правил.

³ Hyman R. Strikes. Glasgow: Fontana, 1977. P. 138, 151.

Упомянутые коллективные действия могут иметь различное смысловое содержание и преследовать разные цели. В одних случаях остановки производства выражают политический протест, в других — подкрепляют выдвинутые экономические требования. Они могут быть предупредительным сигналом, подталкивающим менеджеров к переговорам, а также инструментом самоорганизации и демонстрации силы работников, способом мобилизации общественного мнения или привлечения внимания государственных контролирующих органов.

В соответствии с советской пропагандой забастовки были основной формой классовой борьбы в капиталистических странах, они имели широкий и массовый характер, являлись спланированными и организованными акциями и служили инструментом для продвижения неких программных требований. Однако реально рабочее движение в западных обществах выглядело иначе. По свидетельству специалистов, основная часть коллективных остановок производства имеет локальный характер (чаще всего дело не выходит за ворота цеха или предприятия). Более того, большинство забастовок проводятся неофициально, а значительное их число вовсе не регистрируется⁴. Такие забастовки организуются выборными представителями или неформальными лидерами на цеховом уровне, нередко без согласований с профсоюзными организациями, а иногда и вопреки указаниям профсоюзных руководителей. Наконец, часть забастовок не связана с предварительной подготовкой, они возникают спонтанно, нередко по ничтожному, казалось бы, поводу — как выплеск накопленного раздражения, эмоциональная и социальная разрядка. История изобилует примерами стихийно-разрушительных коллективных выступлений: крестьян, сжигавших барские усадьбы; луддитов, ломавших новые станки, и т.д. Но и в наше время большинство мелких конфликтов возникают как стихийная реакция на отдельные, не до конца продуманные решения руководства. Сколько-нибудь систематизированные требования у забастовщиков могут отсутствовать совсем или формулироваться уже после начала самого выступления.

Забастовочная активность обычно измеряется следующими параметрами:

- количество остановок производства за период времени;
- количество потерянных человеко-дней в ходе этих забастовок;
- число вовлеченных в них рабочих.

Активизация забастовочного движения в европейских странах в конце XX в. происходила волнообразно и была обусловлена двумя груп-

⁴ Hyman R. Strikes. P. 37.

пами факторов. Во-первых, подрывом гарантий полной занятости и массовыми сокращениями, порожденными в немалой степени процессом деиндустриализации (именно этим фактором, например, была обусловлена в конечном счете крупнейшая волна выступлений шахтеров в Великобритании в середине 1980-х гг.); во-вторых, изменением политических условий. Крушение ряда авторитарных режимов в середине 1970-х гг. (например, в Греции, Испании, Португалии) и распад социалистической системы в Центральной и Восточной Европе в конце 1980-х гг. вызвали, помимо прочего, активизацию забастовочных форм протеста (до той поры попросту запрещенных), в которых экономические требования зачастую оказывались неотрывными от политических или облекались в политическую форму.

В целом, однако, период 1980—1990-х гг. ознаменовался явным снижением забастовочной активности по всем основным показателям. Хотя различия по странам были достаточно велики: относительно “беспокойные” страны (Греция, Испания, Италия, Финляндия) соседствовали с очагами спокойствия (Австрия, Германия, Нидерланды, Швейцария). Активность, как правило, концентрировалась в небольшой группе отраслей (угольная, металлургическая, текстильная промышленность). Здесь имеют значение не только тяжелые условия труда, но и его однородность, невысокий уровень квалификации. Компактное расселение рабочей силы в заводских поселках существенно облегчает работу механизмов солидарности. Но главное, именно эти отрасли приняли на себя основной удар деиндустриализации, и наиболее остро борьба велась именно против массовых сокращений рабочих мест. Наконец, забастовочная активность касалась преимущественно частного сектора, поскольку государственным служащим обеспечено в среднем более спокойное существование, да и их права на забастовки, по крайней мере до 1980-х гг., были ограничены (при формальном снятии юридических ограничений открытые конфликты в государственном секторе все равно возникают относительно реже)⁵.

Пассивное сопротивление менеджменту. Забастовка, пикетирование, саботаж — не единственные и, в общем, не главные формы борьбы работников за свои интересы. Существуют десятки способов невидимого, но не менее эффективного давления на администрацию “снизу” — формально не организованного, но, если потребуется, достаточно сплоченного.

Практически любые группы работников всегда имеют в своем арсенале набор методов контроля за ситуацией и возможность, хотя бы в

⁵ Подробно о сдвигах в трудовых отношениях по отдельным странам в этот период см., например: *Industrial Relations in the New Europe* / A. Ferner, R. Hyman (eds.). Oxford: Blackwell, 1992.

некоторых отношениях, поступить по-своему (т.е. вопреки требованиям менеджмента). Эти методы пассивного сопротивления применялись в течение столетий и “апробированы” во всех сообществах⁶. К числу распространенных индивидуальных действий подобного рода относятся:

- отлынивание от работы;
- нецелевое использование ресурсов;
- небрежное отношение к должностным обязанностям;
- торможение инициатив⁷.

Отлынивание от работы, в свою очередь, практикуется в трех основных видах:

- абсентеизм, или невыход на работу по разным причинам;
- периодические отлучки с рабочего места;
- имитация деятельности на рабочем месте.

Абсентеизм, связанный с невыходами на работу, особенно по причине болезни, давно превратился для хозяйственных организаций в серьезную проблему, приводящую к весьма значительным потерям рабочего времени⁸. И хотя практики абсентеизма находятся на виду у руководства, сдерживать их масштабы довольно трудно, ибо большинство действий, как правило, совершается в рамках существующего трудового законодательства. Поэтому практикуемые рядом компаний выплаты премий и надбавок работникам за “хорошее здоровье” сегодня отнюдь не выглядят чем-то экзотическим.

Но даже если исполнитель вышел на работу, это еще не гарантия, что он будет сидеть привязанным к рабочему месту. Периодические отлучки по своим делам и многочисленные затянутые *перекуры* тихо съе-

⁶ “Большинство форм этой борьбы очень далеки от прямого коллективного выступления. Здесь я имею в виду обычное оружие относительно бессильных групп: волокиту, симулирование, дезертирство, притворную угодливость, воровство, мнимое неведение, клевету, поджоги, саботаж и т.п. ...Они вообще не требуют или требуют незначительной координации или планирования; в них используются тайные сговоры и скрытые сети информации; часто они представляют собой определенную форму взаимопомощи; как правило, в такой борьбе избегают какого-либо прямого, явного столкновения с властями... По моему мнению, именно такого рода сопротивление в долгосрочном плане часто оказывается наиболее значительным и наиболее эффективным” (*Скотт Дж.* Оружие слабых: повседневное сопротивление и его значение // Великий незнакомец: крестьяне и фермеры в современном мире / Отв. ред. Т. Шанин. М.: Прогресс-Академия, 1992. С. 285—286). Полный текст см.: *Scott J. Weapons of the Weak: Everyday Forms of Peasant Resistance.* New Haven: Yale University Press, 1985.

⁷ О подобных действиях см.: *Edwards P.K. Patterns of Conflict and Accommodation // Employment in Britain.* P. 187—217.

⁸ *Edwards P., Whitson C. Attending to Work: The Management of Attendance and Shopfloor Order.* Oxford: Blackwell, 1993.

дают заметную часть рабочего дня. Некоторые компании пытаются строго регламентировать время на обед и перекуры, но чтобы проконтролировать соблюдение этих регламентов, требуется немало усилий.

Наконец, если работник не встает со своего рабочего места, это тоже не дает стопроцентной уверенности, что он занят положенным делом. Многие попросту занимаются *имитацией* деятельности. Особенно трудно проконтролировать работников нефизического труда, у которых в принципе отсутствуют стандартные нормы выработки. Конечно, можно сделать строгое внушение, застав исполнителя за компьютерной игрой в преферанс. Но весь день за плечом у каждого отдельного работника не постоишь.

Другим бедствием для компаний является *нецелевое использование ресурсов*. Оно включает:

- работу на сторону;
- мелкое воровство.

Работник может трудиться в поте лица своего в течение всего рабочего дня, но при этом использовать часть рабочего дня для выполнения *сторонних заказов*. При этом, разумеется, расходуется не только время, но и принадлежащие данной фирме материалы, эксплуатируется ее оборудование. И отследить подобные практики зачастую можно лишь случайным образом.

Не менее распространено и *мелкое воровство* (pilfering) с предприятия ресурсов и готовой продукции. В одних случаях оно носит невинный характер (заимствование из конторы канцелярских принадлежностей), в других — является системным элементом хозяйственной жизни (например, поддержание подсобных хозяйств за счет воровства из крупных хозяйств). Эти практики подвергались регулярному бичеванию еще во времена советского дефицита, когда работники умудрялись выносить с предприятий и промтовары, и продукты питания (их тогда называли “несунами”). Эпоха дефицита канула в лету, а воровство осталось. Но воруют, конечно, отнюдь не только в России, но во всех передовых и отсталых странах, хотя и в разных масштабах. Охрана на выходе периодически кого-нибудь задерживает, но явление в целом побороть не удастся.

Сложно устранить и заведомую *халатность* — небрежное отношение к должностным обязанностям. Она может совершаться и при минимуме исполнении всех формальных правил. Так, допускается порча дорогого оборудования, приводящая к потерям и простоям. Производится мелкий обман руководства или несообщение важной информации “по забывчивости”. Исполнитель может мастерски “разыгрывать из себя дурака” и делать все по-своему, не вступая в обсуждения и пререкания

с начальством. Причем все это осуществляется при демонстрировании мнимой покорности и исполнительности. В случае обнаружения “ошибок” они тут же признаются, и разыгрывается сцена искреннего раскаяния. И хотя возникает формальный повод наказать нерадивого исполнителя, не каждый руководитель захочет портить отношения “из-за мелочей” или “непреднамеренных” действий.

Остается добавить, что работники вполне успешно могут *тормозить нововведения*, если они опасаются негативных последствий от их внедрения. Есть также немало способов тормозить обучение принятых на работу новичков. Это связано с тем, что освоение новых технологий вполне может привести к сокращению необходимости в рабочих руках, усложнению задач или повышению норм выработки. А передача мастерства требует дополнительных усилий, которые, вдобавок, в случае успеха возвращают конкурента.

Пассивное сопротивление может быть не только индивидуальным, но и коллективным. Хрестоматийным примером в данном отношении служит так называемый *рестрикционизм*. В отличие от забастовок и саботажа, рестрикционизм — наименее явная форма сопротивления. Это коллективное ограничение норм выработки при формальном соблюдении всех установленных правил. Цель достигается путем понижения интенсивности труда до уровня наименее производительных рабочих, а также путем уклонения от работы посредством затягивания перерывов и создания “вынужденных простоев”. Перед нами оказываются достаточно сложные схемы коллективного действия, требующие подчас весьма высокой организованности и выходящие за рамки простого отлынивания или круговой поруки. Здесь вырабатываются основы групповой солидарности, рассчитывается “нормальный” (т.е. приемлемый для большинства) уровень выработки, испытываются формы группового давления на тех, кто вырывается вперед или легко поддается увещаниям администрации. Новичков вводят в курс дела, тех, кто упрямится, подвергают коллективной обработке или обструкции⁹.

Феномен группового давления, проанализированный еще Э. Мэйо, действует в защиту менее производительных рабочих, отвращает угрозу повышения норм выработки или снижения расценок, заставляет руководителей смириться с неформальными нормами¹⁰. Сказанное касается

⁹ “Рекордсменов” и “стахановцев”, как правило, не любят, считая “выскачками”, они рискуют оказаться в моральной изоляции от своих собратьев и вынуждены опираться на явную поддержку администрации, что еще более увеличивает дистанцию с основной массой рабочих.

¹⁰ *Кравченко А.И.* Социология труда в XX веке: историко-критический очерк. М.: Наука, 1987. С. 142.

и работников умственного труда. У них, разумеется, свои методы “при- тормаживания” работы, которые обычно квалифицируют как проявления бюрократизма: формализм, волокита, перекалывание ответственности.

Традиционные практики рядовых работников, связанные с отлыниванием, обманом, сдерживанием производительности, совершенно необязательно означают их принципиальную конфронтацию с руководством. Чаще всего эти действия порождаются устоявшимися трудовыми привычками людей, их нежеланием перерабатывать, наконец, реакцией на решения менеджеров, которые они считают несправедливыми или затрагивающими их кровные интересы: пересмотр норм выработки, замораживание заработной платы в период инфляции или излишнее ужесточение трудового ритма. И в большей части случаев это реакция именно защитного, а не наступательного характера. Осталось заметить, что работники вовсе не обязательно “голосуют ногами”, покидая предприятие, как должен бы поступить нормальный homo economicus. Они часто сопротивляются, прибегая к оппортунистическим средствам внутри предприятия.

Достижение трудового компромисса. Экономисты институционального толка ищут объяснение причин оппортунистического поведения работников в асимметрии информации, не позволяющей руководителям эффективно контролировать их поведение. Не думаем, однако, что степень информированности играет в данном случае решающую роль. С экономико-социологической точки зрения трудовые отношения складываются как воспроизводство сложного *трудового компромисса*, в котором обеим сторонам известны общие правила поведения и правила контроля, и они пытаются удержать себя и противоположную сторону в пределах этих правил. Так, практика показывает, что большинство “невинных хитростей”, при желании, легко вскрывается руководством (хороший руководитель знает все, что захочет знать). Но искоренить их куда труднее, чем обнаружить. Кричать, угрожать, ужесточать меры административного контроля, вводить штрафы, ловить людей на проходной в конечном счете бесполезно. Нервов уходит много, а эффект достигается на очень короткое время, и все возвращается к прежнему состоянию¹¹. Вот почему разумный руководитель лишь время от времени поигрывает “мус-

¹¹ Установление авторитарного контроля страдает, помимо быстро истощающегося эффекта, еще одним существенным недостатком: отсутствием надежной обратной связи о происходящих процессах и переходом исполнителей к более скрытым действиям. Поэтому чтобы быть действенным, такой контроль предполагает введение системы осведомительства и внутрифирменного шпионажа. Неслучайно крупнейшие автомобильные компании вынуждены были ежегодно тратить на подобный внутренний шпионаж немалые средства (см.: *Beynon H. Working for Ford*. Wakefield: EP Publishing, 1975. P. 31—33).

кулатурой”, напоминающая, кто является истинным хозяином, а большей частью вынужден попросту закрывать на многое глаза¹².

Такое поведение становится одной из форм смягчения множества потенциальных и реальных конфликтов. Рядовым работникам позволяют “выпускать пар” и одновременно решать свои маленькие проблемы ценой некоторого снижения общей экономической эффективности. Такова “плата за гармонию” на производстве. Допущение определенных вольностей также помогает удерживать работников на местах при весьма умеренном уровне оплаты труда. Это можно назвать особой формой “неявного контракта” (*implicit contract*) в экономических терминах или “потворством” (*indulgency pattern*) в терминах социолога А. Гоулднера.

В трудовых отношениях, таким образом, наблюдается сложное *переплетение конфликта и подчинения*. При этом помимо административных приказов важная роль принадлежит разного рода неформальным *институциональным компромиссам*. Требования “справедливой оплаты” могут облекаться, например, в такие формулы, как: “Мы сделаем чуть больше, чем могли бы; а вы заплатите чуть больше, нежели должны”.

Неслучайно развитие марксистской теории процесса труда привело ее к более тонким и реалистичным выводам. Произошло признание сложной природы трудового контроля, реализующегося в своеобразном континууме между конфликтом и консенсусом. Обнаружено, что исполнители сами вырабатывают правила согласия и условия своего подчинения. Например, с позиции П. Томпсона, выступившего в защиту изрядно раскритикованной теории процесса труда Х. Бравермана, это выглядит так: “Конфликт и сотрудничество не следует рассматривать как совершенно обособленные явления, одно из которых внутренне присуще капиталистическому производству, а другое навязано извне в виде ложного сознания. Отчасти они порождаются одним и тем же процессом”¹³.

¹² Возможны также случаи, когда менеджеры, спекулируя на возникающих внутри предприятия конфликтах, поддерживают работников и используют их оппортунистическое поведение в своих интересах, в ущерб интересам других “стейкхолдеров” — собственников, государства или местного сообщества.

¹³ *Thompson P. Crawling From the Wreckage: The Labour Process and the Politics of Production // Labour Process Theory / D. Knights, H. Willmott (eds.). L.: Macmillan, 1990. P. 101—102. См. также: Burawoy M. Manufacturing Consent: Changes in the Labor Process Under Monopoly Capitalism. Chicago: University of Chicago Press, 1979. P. 30.* При этом неомарксисты-трудовики не отказались ни от тезиса об эксплуатации трудящихся, ни от практических задач изучения трудовых отношений. Их позиция достаточно точно характеризуется следующим признанием: “Если быть честными, большинство из нас на данной стадии не знают, каковы должны или могут быть природа и конечный итог освобождения рабочих. Тем не менее политическая цель теории процесса труда заключается в том, что она должна развивать идеи и практики, вооружающие рабочих и их организации” (*Thompson P. Crawling from the Wreckage: The Labour Process and the Politics of Production // Labor Process Theory. P. 122*).

Социальные основы действия работников. Каковы механизмы мобилизации работников в коллективных действиях по сопротивлению менеджменту? С точки зрения традиционной экономической теории работники должны принимать независимые рациональные решения. Но обеспечить при таких условиях, скажем, запланированную забастовку весьма затруднительно. Рационально действующий и автономный работник скорее должен уклоняться от участия в подобных выступлениях и вообще от участия в деятельности профсоюзов, поскольку производимые ими общественные блага (в случае успеха) можно получить и так — не рискуя собственным рабочим местом. Правда, если число таких “безбилетников” достигнет критической массы, никаких благ вообще произведено не будет, но для отдельного эгоистически настроенного индивида этот аргумент не является достаточным. И посему к делу подключаются сетевые связи и механизмы взаимного социального принуждения работников, без которого часто коллективные действия оказываются невозможными¹⁴.

Марксисты называют это социальное принуждение коллективной солидарностью трудящихся. Но понятие трудовой солидарности (как и понятие индивидуалистической рациональности) следует признать слишком общим. При конкретном экономико-социологическом анализе проступает *неоднородность групп* работников с точки зрения стратегий и порождающих эти стратегии принципов действия. Все эти группы по-своему проявляют и свою рациональность, и свою солидарность, имеют разные представления об успехе и возможности контроля над собственным трудом. Одним из ключевых дифференцирующих признаков служит уровень и характер образования и квалификации (т.е. человеческого капитала), специфичность освоенных навыков¹⁵. Рабочий, поднявшийся на уровень инженера после окончания вечерней школы, и инженер, пришедший на свое место с университетской скамьи, имеют разные взгляды и разные предпочтения. А рабочий, обладающий

¹⁴ Необходимость механизмов коллективного принуждения по отношению к рациональному индивиду показана М. Олсоном: “Рациональный рабочий не будет добровольно вносить вклад в (большой) профсоюз, обеспечивающий некое коллективное благо, так как он один не сможет значительно усилить союз и в то же время будет получать свою выгоду от всех достижений союза независимо от того, поддерживал он его или нет” (Олсон М. Логика коллективных действий: общественные блага и теория групп. М.: Фонд экономической инициативы, 1995. С. 82). Заключение М. Олсона таково: “Принудительное членство и пикетирование, таким образом, являются сущностью профсоюзов” (Там же. С. 66). См. также: Радаев В.В. О рациональности и коллективном действии (О книге М. Олсона “Логика коллективного действия”) // Вопросы экономики. 1996. № 10. С. 144—152.

¹⁵ “Квалифицированные и неквалифицированные рабочие в одной и той же фирме принадлежат как бы к разным мирам” (Sabel C.F. Work and Politics: The Division of Labor in Industry. Cambridge: Cambridge University Press, 1982. P. 48).

особой профессиональной квалификацией, стремятся дистанцироваться от массы малоквалифицированных рабочих. Еще более очевидны различия между “синими” и “белыми воротничками”, разделенными образовательным уровнем и характером труда. У них свои сетевые связи. Нередки случаи, когда даже профсоюзы каждая из этих групп организует свои¹⁶.

Другим важным дифференцирующим признаком выступает встроенность в локальную социальную среду. Одно дело, если перед нами кадровые промышленные рабочие. Другое дело, если это работники, не утратившие связи с землей и сельскохозяйственными занятиями, рассматривающие свою занятость на предприятии как дополнительный заработок. Третье — когда перед нами иммигранты, “гастарбайтеры”, для которых их нынешняя работа является скорее всего временным делом и служит источником накопления средств, переправляемых семье на родину. У них принципиально разные шансы на профессиональный рост и внутрифирменную карьеру. Вторая и третья группы отчасти остаются изолированными от кадровых и местных рабочих. Последние зачастую не поддерживают их требований, не участвуют в их коллективных выступлениях, воспринимая эту группу не только как конкурентов, претендующих на рабочие места, но и вообще как “чужаков”¹⁷. Таким образом, трудовой конфликт не обязательно вырастает из отношений между менеджерами и работниками, но может возникать в рядах самих работников.

Когда в хозяйственной организации поведение работников рассматривают как чуть ли не автоматическую реакцию на объективные технологические факторы и заданную менеджментом систему стимулов, тогда рядовые исполнители лишаются сколько-нибудь активной роли в трудовом процессе. Эта активная роль подчеркивается в упоминавшейся ранее *теории действия*. Классическое британское исследование “преуспевающих рабочих” продемонстрировало, как происходит формирование отношения к труду (трудовой ориентации), определяющего во многом поведение рабочих в трудовых отношениях. Придаваемый труду смысл и характер вовлеченности в хозяйственную организацию, значение труда для человека и степень обособления труда от внетрудовой жизни — все эти элементы складываются не только под воздействием производственных условий, но, может быть, даже в большей степени под влиянием внешней социальной среды — семьи, местного сообще-

¹⁶ В России на рубеже 1990-х гг. новые рабочие профсоюзы наподобие Независимого профсоюза горняков, как правило, изначально не допускали в свои ряды даже рядовых инженерно-технических работников (На пути к социальному партнерству / Под ред. Л.А. Гордона и др. М., 1993. С. 50).

¹⁷ *Sabel C.F. Work and Politics: The Division of Labor in Industry. P. 135.*

ства, господствующих статусных ориентаций, сложившихся каналов социальной мобильности. В этих условиях могут наблюдаться отказ от прав контроля над собственным трудом и делегирование их менеджменту¹⁸ — просто в силу инструментального подхода к этому труду и желания минимизировать усилия¹⁹.

Более радикально вопрос решается в *феноменологической версии* теории действия, в которой делается акцент на “внутренней логике ситуации”. Работники в процессе выполнения трудовых ролей специфическим образом интерпретируют свои и чужие действия, приписывая им значения, укорененные в нормах и ценностях данного сообщества или группы. Они не только реагируют на внешние стимулы, но и постоянно определяют и переопределяют трудовую ситуацию²⁰.

Теория действия, помимо прочего, означает отказ от приписывания работникам универсальных потребностей и трудовых установок, не важно пере- или недосоциализированных, экономизированных или социологизированных. Действия исполнителей определяются сложной констелляцией факторов, включающей их экономические интересы, социальные ориентации, принудительные элементы.

В зависимости от своего понимания отношений, сложившихся в процессе исполнения профессиональных ролей, работники осваивают разные способы репрезентации себя в труде. Ощущающие свою договорную силу могут выступать в роли “борца за справедливость”. Заинтересованные в карьере склонны представлять себя “инициативными работниками” и “ответственными исполнителями”, в то время как незаинтересованные и лишенные средств контроля могут играть в “безразличие”. В итоге из средства получения заработка труд превращается в средство самовыражения и самоутверждения.

Историческая динамика трудовых отношений. Трудовой компромисс в последние десятилетия XX в. складывался на фоне определенной динамики трудовых отношений в ведущих западных странах. В 1980-е гг. про-

¹⁸ Об этом см.: Коулман Дж. Экономическая социология с точки зрения теории рационального выбора // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 165. См. также: Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 3. С. 35—44 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

¹⁹ The Affluent Worker in the Class Structure / Goldthorpe J., Lockwood D., Bechhofer F. et al. Cambridge: Cambridge University Press, 1969. P. 3—27.

²⁰ “Люди приписывают свои значения ситуации и действиям других, реагируя в зависимости от интерпретации, выработанной с помощью этих значений. Так, они могут реагировать разным образом на один и тот же объективно заданный стимул: одно и то же управленческое поведение может быть истолковано определенной группой рабочих как дружеский акт... или как нелегитимная попытка завоевать их расположение для достижения чуждых им целей” (Silverman D. The Theory of Organisations. L.: Heinemann, 1970. P. 130).

изошло заметное ослабление трудовых позиций основных групп работников и усиление властных позиций менеджеров. Оно выразилось как минимум в четырех тенденциях.

1. Произошла структурная перестройка, связанная с процессом деиндустриализации, сопровождающейся резким снижением уровня занятости в традиционных отраслях машиностроения, угольной и металлургической промышленности — местах концентрации организованного и наиболее воинственного пролетариата, занятого тяжелым и небезопасным для жизни и здоровья физическим трудом. Соответственно выросла сфера услуг, разбросав часть бывших пролетарских масс и коренным образом изменив их условия труда. Параллельно росла занятость в государственном секторе, традиционно обеспечивающем большую стабильность условий занятости.

2. Наблюдалась децентрализация переговорного процесса с переносом акцента на нижние хозяйственные уровни (в первую очередь, на уровень фирмы)²¹. Причем политика микрокорпоратизма в основном инициировалась менеджментом, стремящимся к использованию более гибких форм занятости, элиминированию влияния крупных профсоюзных организаций, поощрению индивидуализма через систему оплаты труда.

3. Практически повсеместно произошло снижение уровня членства в профсоюзах (какое-то время этому сопротивлялись Скандинавские страны). Последнее не всегда свидетельствует об ослаблении их влияния, иногда институциональные позиции профсоюзов позволяют им (как это было в Германии) оставаться относительно независимыми от уровня членства. Но все же снижение солидарности стало заметной тенденцией, и роль профсоюзов ослабла. В частности, более сдержанно к профессиональным объединениям начали относиться представители более молодых поколений. Прямое участие в профсоюзах все более заменялось их поддержкой “в принципе”, вчерашние активные члены превращались в простых потребителей профсоюзных услуг²². Это заставило профсоюзы приспособливаться, видоизменять свою политику.

4. Произошло изменение политического климата, послужившее относительноному ухудшению рыночных позиций массовых групп наемных работников. Это было связано с кризисом социал-демократической

²¹ *Thelen K. Varieties of Labor Politics in the Developed Democracies // Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage / P.A. Hall, D.W. Soskice (eds.). Oxford: Oxford University Press, 2001. P. 71—72.*

²² Об этой эволюции см., например: *Heery E., Kelly J. Professional, Participative and Managerial Unionism: An Interpretation of Change in Trade Unions // Work, Employment and Society. March 1994. Vol. 8. No. 1. P. 1—22.*

идеологии, в том числе с кризисом “шведской модели”, наступлением консерваторов на программы социальной поддержки, с нередким самоустранением государства из переговорного процесса, ослабляющим систему трипартизма — согласования интересов государства, работодателей и работников²³.

В начале 1980-х гг. произошел консервативный сдвиг в политике США и многих ведущих западноевропейских стран — с характерными попытками относительного дерегулирования государством трудовых отношений в целях поощрения рыночной инициативы. Впрочем, указанные тенденции не приводят к конвергенции моделей трудовых отношений. Так, например, сохраняются существенные различия между так называемыми “либеральными рыночными хозяйствами” (США, Великобритания и др.), где процесс дерегулирования имеет более выраженный характер, и “координируемыми рыночными хозяйствами” (Германия, Италия, Швеция и др.), где он принимает более сглаженные формы²⁴.

Закключение. Итак, на данный момент мы имеем возможность выбора из целого ряда методологических перспектив, по-своему определяющих исходные рамки, в которых формируются стратегии исполнителей. Марксисты исходят из того, что работники, объективно и субъективно отчужденные от собственности и управления, тяготеют к групповому конфликту. С точки зрения функционалистов, этот конфликт преодолевается в интересах интеграции хозяйственной организации. С позиции институционалистов, действия работников осуществляются в рамках сложившихся ограничений — принятых законов, административных предписаний и неформальных правил. А в теории действия они выступают в качестве агентов, активно структурирующих собственные трудовые отношения. Но в любом случае объяснение характера трудовых отношений с сугубо экономической или технологической позиций оказывается заведомо недостаточным. Дополнительным ключом к такому объяснению являются факторы социального свойства.

²³ “На политическом уровне за последнее десятилетие баланс власти изменился в целом, хотя и не повсеместно, не в пользу наемных работников” (*Industrial Relations in the New Europe*. P. XIX).

²⁴ *Thelen K. Varieties of Labor Politics in the Developed Democracies // Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. P. 81—82.

ЧЕЛОВЕК В СФЕРЕ ЗАНЯТОСТИ

Работодатели и работники воспринимают друг друга отнюдь не как совершенные незнакомцы... Напротив, зачастую они довольно много знают друг о друге еще до того, как вступят в формальные отношения занятости.

*Марк Грановеттер. Социологические
и экономические подходы к анализу рынка труда*

ДЕЙСТВИЯ РАБОТОДАТЕЛЕЙ И СПРОС НА ТРУД

От проблем контроля над трудовым процессом мы переходим к анализу отношений занятости и рынков труда. По традиции начнем с общих определений, затем рассмотрим наиболее интересные экономические и социологические подходы к данному предмету. При этом сначала проанализируем проблему со стороны спроса на труд, т.е. с позиции нанимателей, а затем — со стороны предложения труда, встав на позиции наемных работников.

Общие понятия занятости и **рынка труда**. В отличие от отношений трудового контроля, связанных с условиями распределения рабочих функций между группами занятых и воспроизводства трудового порядка в структуре заполненных рабочих мест, *отношения занятости* выражают те условия, на которых происходит создание рабочих мест и распределение работников по рабочим местам. Эти отношения включают в себя следующий набор основных элементов:

- поиск работы и рабочей силы;
- порядок найма и высвобождения работников;
- определение условий и содержания труда;
- установление уровня и форм оплаты труда;
- обучение и подготовку кадров с отрывом от производства и на рабочих местах;
- горизонтальную и вертикальную профессиональную мобильность кадров (перемещение и продвижение рабочей силы).

В свою очередь, понятие **рынка труда** означает *сферу оплачиваемой занятости*. Он охватывает всех работающих и претендующих на оплачиваемые рабочие места в рамках определенной территории, отрасли или группы профессий. Рынок труда, таким образом, образует часть более общей сферы занятости, в которую входят, помимо занятых на рынке труда, следующие категории:

- занятые в домашнем натуральном хозяйстве;
- занятые благотворительной работой без оплаты труда;
- занятые в государственных мобилизационных структурах (солдаты срочной службы, заключенные исправительно-трудовых учреждений);
- учащиеся дневных отделений вузов.

Важно подчеркнуть, что занятость не просто выражает состояние соответствия предложения труда и спроса на труд. Это совокупность действий, связанных с формированием способов вовлечения трудоспособных групп населения в хозяйственную деятельность.

Неоднородность рынка труда. Для экономиста неоклассического направления рынок труда подобен рынку любого другого ресурса. Он характеризуется тем, что продавец и покупатель принимают рациональные решения, стремясь к минимизации издержек и максимизации денежного вознаграждения (пусть даже они не всегда приводят к оптимальному результату). В условиях конкуренции и отсутствия неэкономических барьеров заработная плата как цена труда устанавливается в результате свободного перелива рабочей силы под воздействием изменяющихся параметров спроса и предложения. Масштабы же привлеченного труда определяются его предельной производительностью¹. От достигаемой производительности зависит в конечном счете и карьера работников. При этом сам труд рассматривается как обычный фактор производства, обладающий признаками однородности (гомогенности) и делимости². Правда, позднее в экономические модели включаются различия в условиях труда, и его оплата распадается на две принципиально разнородные части: собственно оплату трудовых усилий и компенсации за особые условия труда. Но исходные предпосылки этим не затрагиваются, и достижению равновесного состояния это не противоречит.

Со временем предпосылка об однородности и открытости рынка труда попадает под огонь критики. Она ставится под сомнение еще в 1940-х гг. “социальными экономистами” в рамках более “мягкого” по сравнению с неоклассикой институционального направления³. Так, Дж. Данлоп раз-

¹ “Исследования спроса на труд за прошедшие 50 лет концентрировались на описании этого спроса во все сужающихся границах — как результата усилий нанимателя минимизировать издержки и максимизировать прибыль” (*Hamermesh D.S. The Demand for Labor in the Long Run // Handbook of Labor Economics / O. Ashenfelter, R. Layard (eds.). 1986. Vol. I. Amsterdam: North-Holland. P. 466*).

² *Rosen S. The Theory of Equalizing Differences // Handbook of Labor Economics. P. 643*. Сходный взгляд развивался ранее и в марксистской трудовой теории стоимости, где труд (рабочая сила) выступал как однородная субстанция, или абстрактный труд, измеряемый количеством затраченного рабочего времени, а сложный труд рассматривался лишь как помноженный простой труд. Вот как пишет об этом К. Маркс: “Сравнительно сложный труд означает только *возведенный в степень* или, скорее, *помноженный* простой труд, так что меньшее количество сложного труда равняется большему количеству простого. Опыт показывает, что такое сведение сложного труда к простому совершается постоянно” (*Маркс К. Капитал. Т. 1 // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. Т. 23. С. 53*).

³ Отдельные положения о неоднородности рынка труда, различиях в оплате квалифицированного и неквалифицированного, истощающего и щадящего труда, несводимые к воздействию конкуренции, высказывались более чем за столетие до этого Дж.С. Миллем (*Милль Дж.С. Основы политической экономии. Т. 3. М.: Прогресс, 1980. С. 102—106*).

бивает предположения о существовании на внутри- и межфирменном уровнях параллельных структур, или кластеров, объединяющих однородные рабочие места (job clusters), в каждом из которых складывается свой уровень оплаты⁴. Появляются концепции “балканизации рынка труда” и “нового феодализма”, прямо противоречащие идеям свободного саморегулирующегося рынка⁵. Исходные позиции ревизионистов сводятся к следующим положениям.

- Единого рынка труда со свободным переливом рабочей силы и равновесным уровнем оплаты труда не существует.
- Воспроизводятся устойчивые различия в оплате труда между профессиями, предприятиями, отраслями и регионами.
- Трудовая мотивация работников не исчерпывается материальным вознаграждением, а включает также заинтересованность в улучшении условий и обогащении содержания труда.
- Серьезное влияние на условия занятости оказывают действия профсоюзов и вмешательство государства⁶.

Итак, если приверженцы неоклассической экономической теории объясняют отклонения от рационального выбора в сфере занятости психологическими предпочтениями отдельных индивидов, то институционалисты делают попытку включить в объяснение этих устойчивых отклонений действие социальных структур и институтов, показав их функциональность и эффективность. Особое внимание они привлекают к деятельности государства, которое прямо и косвенно стимулирует создание рабочих мест и регулирует формы занятости — путем прямого администрирования или через размещение выгодных заказов, совершенствуя трудовое законодательство или изменяя масштабы социальной поддержки низших слоев, не говоря уже о расширении самого государственного сектора. Все это ограничивает свободу саморегулирующегося рынка, снижает эластичность спроса на труд по его оплате⁷.

⁴ Dunlop J. The Task of Contemporary Wage Theory // New Concepts in Wage Determination / G. Taylor, F. Pierson (eds.). N.Y.: McGraw-Hill, 1957. P. 128—131.

⁵ Kerr C. The Balkanization of Labor Markets // Labor Mobility and Economic Opportunity / Bakke W. et al. Cambridge: Technology-Press of MIT, 1954. P. 92—110; Ross A.M. Do We Have a New Industrial Feudalism? // American Economic Review. December 1958. Vol. XLVIII. No. 5. P. 914—915.

⁶ Полновесный обзор “ревизионистских” работ в области экономики труда см.: Kerr C. The Social Economics Revisionists: The “Real World” Study of Labor Markets and Institutions // Labor Economics and Industrial Relations: Markets and Institutions / C. Kerr, P.D. Staudoha (eds.). Cambridge: Harvard University Press, 1994. P. 66—108.

⁷ Существуют приближения к состоянию свободного, максимально открытого рынка труда наподобие рынка миграционной рабочей силы в Калифорнии (широко известен пример Силиконовой долины). Но все же абсолютно свободные (как и полностью регулируемые) рынки труда встречаются только в теоретических моделях. Эмпирически наблюдаемые рынки находятся в “промежутке” между этими двумя идеальными состояниями.

Более того, институциональные ограничения являются непременным условием стабильного функционирования рынка труда — этого особого “фиктивного товара” (К. Поланьи).

Гибкая занятость. Как формируется спрос на рабочую силу на уровне фирмы? Фирма стремится относительно гибко приспосабливаться к изменениям рыночной конъюнктуры. И с точки зрения традиционной экономической модели конкурентного рынка при снижении спроса на продукцию менеджеры будут сокращать производство и соответственно уменьшать количество занятых на предприятии. При росте же спроса на продукцию и соответствующем расширении производства они будут привлекать новую рабочую силу, тем более, что в безработных, стремящихся занять вакантные места, как предполагается, недостатка нет. Это наиболее простая форма экономической адаптации фирмы реализуется в стратегии *численной гибкости* (numerical flexibility).

Однако к стратегии численной гибкости действия нанимателей не сводятся. С учетом принципиальной неоднородности труда и необходимости приспособления исполнителей к рабочим местам (matching) эта форма адаптации зачастую обнаруживает свою неэффективность даже с чисто экономической точки зрения, не говоря уже о соображениях социальной ответственности перед работниками и их семьями. Трансакционные издержки выталкивания и притяжения рабочей силы могут быть весьма значительными. Ведь нужно проводить поиск работников и их тестирование, осуществлять процедуры найма, может потребоваться специальное профессиональное обучение, стоимость которого из года в год возрастает. Причем на этом список издержек не заканчивается. Приходится ждать, пока работники приобретут навыки, специфические для данной организации (specific skills) — войдут в дело, освоят технологический процесс, наладят связи в коллективе. Только тогда они наконец выйдут на необходимый уровень производительности. И после всех подобных затрат времени и средств не исключено, что весьма скоро изменившаяся конъюнктура рынка вновь вынудит избавляться от этих работников, умножая потери. При таких краткосрочных контрактных отношениях и постоянной готовности расстаться трудно рассчитывать и на лояльность работников по отношению к данной фирме.

Указанные обстоятельства заставляют менеджеров обращаться к другому способу адаптации, связанному со стратегией *функциональной гибкости* (functional flexibility). Смысл ее заключается в том, что фирма старается не увольнять занятых работников. Если происходит падение производства, то либо уменьшается количество рабочих часов (временное сокращение рабочего дня, введение вынужденных отпусков), либо за счет фирмы работников переквалифицируют, обучают смежным профессиям, перебрасывают на другие рабочие места. В иных случаях

устанавливается более универсальное оборудование, позволяющее быстро переключаться на выпуск других видов продукции.

Наконец, третью форму гибкой занятости представляет стратегия *финансовой гибкости* (financial flexibility), выражающаяся в манипулировании уровнем оплаты занятых или в переходе к иным способам вознаграждения (замена сдельных форм оплаты на повременные, введение или отмена премиальных систем и т.п.). Финансовая гибкость, в свою очередь, способна порождать численную гибкость (например, снижение уровня заработной платы может привести к оттоку предельной группы занятых, не удовлетворенных этим снижением) или сопровождать мероприятия по обеспечению функциональной гибкости⁸. Однако функциональная и финансовая гибкость обеспечивают более мягкие способы “выталкивания” и перемещения рабочей силы, не оставляя их один на один с механизмами конкурентного рынка⁹.

Осуществление политики гибкой занятости вынуждает руководителей “гибкой фирмы” (“flexible firm”)¹⁰ также применять дифференцированные формы найма по отношению к разным группам занятых. Одних удерживают даже при самых неблагоприятных обстоятельствах, а с другими расстаются без особых раздумий. Это явление тесно связано с сегментацией рынка труда, о которой пойдет речь далее.

Сегментация рынка труда. В начале 1970-х гг. институционалистские идеи закрепляются в концепции П. Дёрингера и М. Пиоре. Они выдвигают положение о том, что наряду с внешним по отношению к предприятию рынком труда, подобным рассматриваемому экономической теорией свободному рынку, на крупных предприятиях возникают свои *внутренние рынки труда* (internal labor markets) (рис. 15.1а). Последние отгорожены от внешнего конкурентного рынка и в значительной степени защищены от его спонтанных колебаний. В рамках этих внутренних рынков условия труда и оплаты регулируются достаточно устойчивыми формальными административными правилами. Здесь устанавливаются свои стандарты найма и увольнения, оплаты труда и должностного про-

⁸ Заметим, что неоклассическая экономическая теория предусматривала в основном простейшую форму численной гибкости и финансовую гибкость, ведущую непосредственно к численным изменениям.

⁹ Драматические события на российском рынке труда после дефолта 17 августа 1998 г. показали, что приспособление шло в первую очередь путем финансовой гибкости (замораживание и снижение зарплаты), во вторую очередь — путем функциональной гибкости (перевоски людей на другие участки) и лишь в последнюю очередь — путем численной гибкости (увольнения работников).

¹⁰ О формах гибкой политики в области занятости см.: Atkinson J. Manpower Strategies for Flexible Organisations // Personnel Management. August 1984. P. 28—29; The Transformation of Work? Skill, Flexibility and the Labour Process / S. Wood (ed.). L.: Unwin Hyman, 1989. P. 1—9.

движения работников¹¹. Часть этих правил вовсе не связана с уровнем производительности работников (например, продвижение может ориентироваться на стаж работы на данном предприятии). Появление относительно обособленных внутренних рынков труда во многом вызывается, по мнению П. Дёрингера и М. Пиоре, спецификой квалификации, требуемой для данного производства, и необходимостью профессиональной подготовки непосредственно на рабочих местах. Оно связано также с существованием неформальных внутрифирменных связей. В результате в пределах каждого внутреннего рынка утверждаются свои обычаи и неписанные неформальные нормы, свои представления о справедливости. И хотя последние не фиксируются никакими документами, всякие попытки отхода от подобных норм и обычаев немедленно ведут к весьма болезненным последствиям¹².

Фиксация различий внутреннего и внешнего рынков труда была первым шагом на пути к анализу сегментов занятости. Делая второй шаг, П. Дёрингер и М. Пиоре вводят концепцию *двойственного рынка труда* (dual labor market), выделяя его “первичный” и “вторичный” сегменты (primary and secondary markets), которые описываются следующим образом: “Рабочие места на первичном рынке обладают по крайней мере несколькими из перечисленных характеристик: высокая зарплата, хорошие условия труда, стабильная занятость, наличие шансов на продвижение, соблюдение справедливости и должный процесс в установлении трудовых правил. Рабочие места на вторичном рынке, как правило, приносят низкий уровень заработной платы и сопутствующих льгот, плохие условия труда, высокую текучесть кадров, слабые шансы на продвижение и зачастую своевольное и переменчивое отношение начальства. Наблюдаемые различия между занятыми в двух секторах во многом соответствуют различиям между рабочими местами: для занятых во вторичном секторе по сравнению с работниками первичного сектора характерны повышенная текучесть, частые опоздания и прогулы, неподчинение администрации и мелкое воровство”¹³ (рис. 15.16).

Итак, группы, занятые в первичных секторах рынка труда, имеют немало *привилегий*. Среди них, помимо приведенных выше, следует отметить:

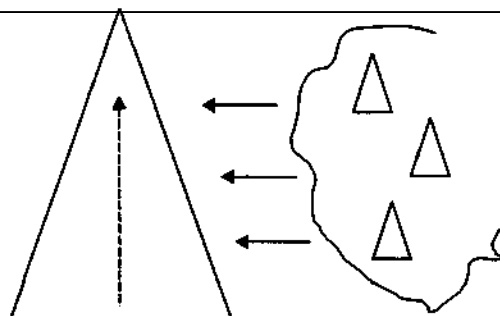
¹¹ “На каждом данном предприятии эти стандарты могут модифицироваться, но они не изменяются под простым воздействием внешних экономических условий или даже в ответ на колебания внутреннего спроса на труд и предложения труда” (Doeringer P., Piore M. Internal Labor Markets and Manpower Analysis. Lexington: Heath Lexington Books, 1971. P. 3).

¹² Замечено, что подобные внутренние рынки создаются не только предприятиями, но и профессиональными объединениями работников (craft markets) (Ibid. P. 1—9, 13—28).

¹³ Ibid. P. 165—166.

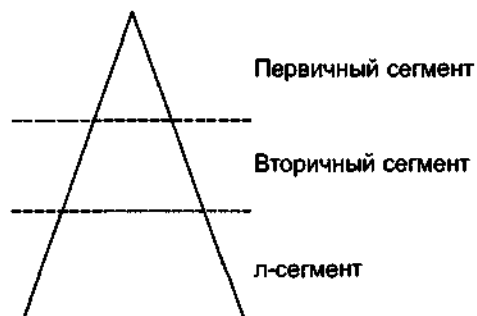
Внутренний
рынок труда

Внешний
рынок труда



а) Способ заполнения рабочих мест

Высокая привлекательность

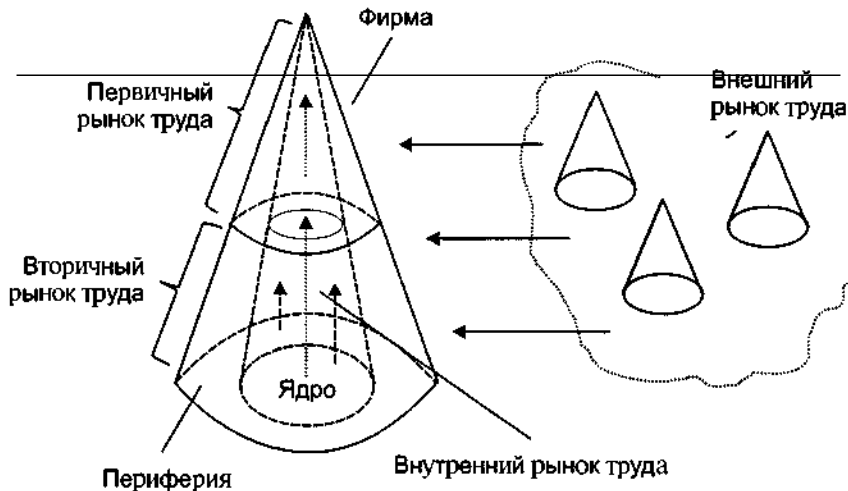


Низкая привлекательность

б) Привлекательность рабочих мест



в) Стабильность занятости



г) Три способа сегментации рынка труда

Примечание. Треугольниками обозначается иерархия рабочих мест внутри организации, стрелками — мобильность рабочей силы.

Рис. 15.1. Сегментация рынков труда

- разнообразные премии, доплаты и формы участия в прибыли;
- установленные предприятием внепроизводственные льготы (предоставление жилья, продуктов и услуг);
- удобные часы и дни работы;
- стопроцентную оплату больничных листов и отпусков;
- гарантированное пенсионное обеспечение;
- обучение и переквалификацию за счет предприятия (в том числе в рабочее время);
- профессиональное и карьерное продвижение внутри предприятия, занятие более высокооплачиваемых и престижных постов;
- членство в профессиональных союзах, в подведомственных предприятию ассоциациях и клубах.

В совершенно ином положении находятся депривилегированные группы, попадающие во вторичные сегменты рынка труда. Часто они лишены многих (а иногда и всех) перечисленных выше прав. Эти группы ожидают простая и кратковременная подготовка, чаще всего непосредственно на рабочих местах. На них стараются всячески экономить, при случае ущемляют в правах, они же в первую очередь пополняют

ряды безработных. Таким образом, мы имеем дело со *стратификацией занятых*, при которой одни группы оказываются в лучшей позиции, чем другие, по целому набору показателей. Причем дело не сводится к простому разделению работников умственного и физического труда; разграничительные линии могут протягиваться через все социально-профессиональные группы.

Вскоре теория сегментации рынка труда начинает активно заимствоваться социологами. Появляется также другое стратификационное членение рынка труда — на “*ядро*” (core) и “*периферию*” (periphery), при котором главным критерием выступают уже не условия труда и оплаты, а стабильность занятости. К “ядру” относятся постоянные (штатные) работники, занятые на условиях длительного или даже пожизненного найма, имеющие полный рабочий день и полную рабочую неделю. “Периферию” же составляют занятые по краткосрочным договорам и без договоров, работающие неполное время, без гарантий сохранения места в периоды экономического спада (рис. 15.1в).

Приведем для примера краткое описание двух моделей сегментированного рынка труда. Первая принадлежит Ч. Лидбитеру. Ее схема включает четыре концентрических круга.

1. Ядро — занятые полное рабочее время.
2. Периферия — занятые неполное рабочее время, самостоятельные работники и занятые в домашнем хозяйстве.
3. Краткосрочные безработные (в пределах одного года).
4. Долгосрочные безработные (более одного года)¹⁴.

Упомянутая схема, стоит заметить, страдает логической неполнотой: безработных тоже следовало бы сегментировать в соответствии со структурой спроса на труд и выстроить в несколько “очереди” в зависимости от того, к какому сегменту рынка труда они тяготеют.

Несколько более сложную схему представил Дж. Аткинсон, автор одной из основных моделей “гибкой фирмы”. Его схема включает три концентрических круга.

1. Ядро.
2. Первая и вторая периферийные группы.
3. Внешняя периферия.

¹⁴ Например, в Великобритании середины 1980-х гг., когда Ч. Лидбитер предлагал эту схему, картина выглядела так: из почти 24 млн. занятых две трети относились к “ядру” (из них, в свою очередь, две трети — мужчины); а к периферии — оставшаяся треть (в ней более 60% — женщины); безработные составляли 12% трудоспособных, в том числе почти половина — долгосрочные безработные, т.е. находящиеся в таком положении более года (Divided Nation: Social and Cultural Change in Britain / L. McDowell et al. (eds.). L.: Hodder and Stoughton, 1989. P. 45).

В ядре концентрируются постоянные работники, занятые полный рабочий день и полную неделю. Внутри него происходит только функциональная адаптация: увольнения и дискриминация этих групп фактически не касаются. Здесь, по мнению Дж. Аткинсона, сосредоточены во многом группы первичного рынка труда.

Второй (средний) круг разделен на два сегмента, в одном из которых находится первая периферийная группа, где тоже располагаются постоянные работники, трудящиеся в режиме полной занятости, но уже, в отличие от попавших в ядро, подверженные численной адаптации. Их при неблагоприятных конъюнктурных колебаниях могут уволить, а затем снова привлечь на работу. Они представляют скорее вторичный рынок труда. В другом же сегменте второго круга мы видим вторую периферийную группу, включающую в себя веер относительно менее обустроенных групп, а именно:

- работающих по краткосрочным контрактам;
- занятых неполное рабочее время;
- обучающихся за счет общественных субсидий, учеников, стажеров;
- делящих с кем-то свое рабочее место (job sharing).

В третьем круге мы обнаруживаем своего рода “внешнюю периферию”. Ее образуют группы работников, большинство которых вовсе не числятся в списках занятых данной фирмы и используются как дополнительно привлекаемая рабочая сила. К таковой относятся:

- работающие по субподряду (субконтракту);
- нанятые через трудовые агентства временные работники;
- самостоятельные работники;
- работники других фирм, которым передана часть функций данной компании (outsourcing).

Многие из этих лиц привлекаются на сдельно-подрядную работу (на определенное количество дней или даже часов) и не могут претендовать на более продолжительную занятость. Таким образом, первая и вторая периферийные группы образуют два сегмента вокруг ядра. Внешняя периферия еще более удалена от привилегированных групп и примыкает к ним с боков в виде разорванных сегментов¹⁵. С помощью периферийных групп наниматели и балансируют общее количество занятых. Переливы же рабочей силы между сегментами ограничены.

Масштабы периферийного рынка труда в современный период довольно велики. Так, например, по данным Международной органи-

¹⁵ Atkinson J. Manpower Strategies for Flexible Organisations // Personnel Management. August 1984. P. 29—31; см. также: Atkinson J. Flexibility, Uncertainty and Manpower Management. Brighton: Institute of Manpower Studies, 1985.

защиты труда (МОТ), в режиме неполного рабочего дня в развитых западных странах в начале 1990-х гг. работал в среднем каждый четвертый. Примечательно и то, что размеры этого сегмента рынка труда в последние десятилетия не только не сокращаются, но даже возрастают. Это относится в первую очередь к частично занятым, а также к другим периферийным группам — временно занятым и самостоятельным работникам.

Таким образом, в нашем распоряжении оказываются минимум *три разных членения рынка труда*.

1. Внутренний и внешний рынки труда, различающиеся по способам заполнения рабочих мест (изнутри предприятия по административным стандартам или извне — по рыночным ставкам).

2. Первичный и вторичный рынки труда, различающиеся по степени привилегированности условий труда, уровню его оплаты, престижности выполняемых работ.

3. “Ядро” и “периферия” рынка труда, различающиеся по характеру занятости (в первую очередь ее полноте, продолжительности и стабильности) (рис. 15.1г).

Три указанных типологии сложным образом переплетаются между собой. Так, в пределах внутренних рынков труда можно обнаружить как первичные, так и вторичные сегменты. За счет внешнего рынка труда, например, могут заполняться как “ядерные”, так и “периферийные” зоны занятости любого предприятия. А периферийные группы работников подчас способны выторговать себе лучшие условия найма по сравнению с постоянно занятыми. Хотя чаще занятые на непостоянной основе все же находятся в депривилегированных условиях и относятся ко вторичному рынку труда.

Факторы сегментации рынка труда. Каковы основные факторы, объясняющие распределение занятых по сегментам рынка труда? Первую группу таких факторов составляют *образовательные и профессиональные различия*: у представителей более квалифицированных слоев больше шансов попасть в ядро. Спрос на услуги разных профессиональных групп также качественно неоднороден.

Вторая группа факторов связана с *гендерной дискриминацией*. Ее примеры широко известны. По данным МОТ, основную часть работающих на условиях неполного рабочего дня составляют женщины. Хотя формально ни в одной западной конституции не записано, что женщина должна получать за свой труд меньше мужчины и нет явных доказательств меньшей производительности женщин, среди занятых полный рабочий день в ведущих западных странах часовая заработная плата женщин в течение десятилетий отстает от заработной платы мужчин¹⁶.

¹⁶ Dex S. Gender and the Labour Market // Employment in Britain / D. Gallie (ed.). Oxford: Basil Blackwell, 1988. P. 282, 293.

Проблемы гендерной дискриминации, впрочем, проявляются даже не столько в разнице ставок, сколько в характере рабочих мест. Известно, что на руководящие и более квалифицированные должности берутся в первую очередь мужчины, а женщины привлекаются для менее престижных и квалифицированных работ, с более низкой оплатой. Так, женщины составляют основную часть клерков (служащих без высшего образования), работников, занятых в сфере общественного питания, торговли, образования и здравоохранения¹⁷. В результате формируются “женские” профессии и даже “женские” отрасли, по степени привлекательности явно уступающие “мужским”.

Конечно, надо учитывать, что в значительной мере дискриминация женщин вызвана их временным выпадением из трудового процесса, связанным с рождением детей и уходом за ними. Такое отвлечение не просто ведет к потере “карьерного темпа”, но и грозит частичной деквалификацией. В результате многим женщинам, вернувшимся на работу после перерыва, нелегко наверстать упущенное. И все же данные обстоятельства — отнюдь не единственная причина их неравноправного положения. В обществе сложились трудно преодолеваемые стереотипы, согласно которым женщины более пригодны к одним и менее пригодны к другим видам трудовой деятельности.

Третья группа рассматриваемых факторов связана с *этнической и религиозной дискриминацией*. Коренное население и группы, принадлежащие к официальной конфессии, как правило, находятся в более привилегированном положении. А на менее удобных и престижных рабочих местах чаще оказываются представители этнических и религиозных меньшинств.

В США, например, расовая дискриминация в сфере занятости проводилась до середины 1960-х гг. совершенно открыто. Затем был принят ряд антидискриминационных законов. Параллельно набирало силу и феминистское движение. И впоследствии появились даже элементы “обратной дискриминации”, когда, делая выбор, например, между белым и черным работниками, при прочих равных условиях, американский наниматель оказывался вынужденным принимать чернокожего работника, чтобы не столкнуться с обвинениями в расизме.

Отдельным дискриминирующим фактором является *возраст*. Особенно это касается молодежных групп, которые занимают более низкие профессионально-должностные ступени и чаще оказываются в рядах безработных, даже если они опережают старших по уровню формальной квалификации. Наконец, распределение по сегментам рынка труда во многом обуславливается способами *территориальной сегрегации*. Жи-

¹⁷ Dex S. Gender and the Labour Market // Employment in Britain. P. 293.

тели сельской местности, малых и моноотраслевых городов, бедных кварталов мегаполисов и других замкнутых территорий зачастую обречены на худшие условия найма и негарантированную занятость.

Социальные механизмы трудового найма. Сегментация, происходящая в сфере спроса на труд, в рамках разных теоретических направлений трактуется неодинаково. Для приверженцев функционалистских аргументов, к которым тяготеет, по сути, традиционная экономическая теория, такая сегментация выражает способ распределения трудовых ресурсов, способствующий их более эффективному использованию. С точки зрения марксистской политической экономии она означает установление искусственных барьеров на пути объединения рабочего класса и других трудящихся групп. И при том, и при другом подходе спрос на труд определяется структурой существующих рабочих мест и стремлением заполнить эти рабочие места наиболее производительными работниками. Существует, например, концепция *“трудо­вой очереди”* (labor queue), основывающаяся на предположении о том, что работодатели ранжируют нанимаемых в соответствии с уровнем их профессиональной подготовки. Сравнительные же шансы тех, кто стоит рядом в этой очереди, определяются еще и вмешательством случайных обстоятельств (т.е. действует своего рода лотерея)¹⁸.

Для экономсоциолога указанный подход оказывается слишком узким¹⁹. И дело даже не в том, что многие рабочие места вообще не заполняются, а создаются под привлекаемых работников. Под сомнение ставится само объяснение выбора нанимателя критерием наивысшей производительности. Прежде всего, наниматель просто не знает производительных потенций вновь нанимаемых работников (многие фирмы тестируют кандидатов, но это помогает лишь отчасти). Да и производительность тех, кто уже давно работает, оценить не так просто. Особенно это относится к работникам нефизического труда, вклад которых в принципе трудно поддается измерению. Вследствие этого при найме на работу работодатели вынуждены полагаться на *образовательные и квалификационные сигналы*, в качестве которых выступают университетские дипломы, профессиональные лицензии, опыт работы в других организациях, что само по себе, как известно, еще не гарантирует более высокой производительности работника в данной фирме.

¹⁸ Thurow L. Generating Inequality. N.Y.: Basic Books, 1975. P. 92.

¹⁹ Наиболее обстоятельный критический разбор экономических концепций формирования спроса на труд был представлен, на наш взгляд, М. Грановеттером (см., например: *Грановеттер М.* Социологические и экономические подходы к анализу рынка труда: социоструктурный взгляд // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 369—399; *Granovetter M.* Toward a Sociological Theory of Income Differences // Sociological Perspectives on Labor Markets / I. Berg (ed.). N.Y.: Academic Press, 1981. P. 19—37).

Зачастую нелегко вычленишь и индивидуальный вклад работника физического труда, поскольку производство — процесс *коллективный*, и индивидуальная производительность труда является продуктом совместных усилий, в том числе взаимного обучения, желания или нежелания передавать опыт новичкам, готовности сотрудничать с представителями другой этнической группы или конфессии, неформальных договоренностей по поводу “нормальной” выработки и “справедливой” оплаты, социально-психологического климата в коллективе. Производительность существенно зависит от характера сетевых связей между работниками внутри и вне предприятия, возможностей распространения информации о хозяйственных процессах, а также от эффективности сложившихся правил поведения и правил трудового контроля.

На подбор кандидатов на рабочие места влияют и другие социальные факторы. Наниматели часто учитывают такие параметры, как пол и возраст кандидата, этническую принадлежность и “бэкграунд” (место получения образования и прошлый опыт). Земляка, единове́рца или выпускника своего университета возьмут с намного большей вероятностью. На одни позиции более охотно берут мужчин, на другие — женщин²⁰. И вряд ли стоит сводить дело к индивидуальным “вкусам” нанимателей, каждый из которых находится под скрытым воздействием или даже явным давлением регулирующих норм данного сообщества. Их эволюция и определяет во многом вкусы отдельного нанимателя. Ведь отношение к расовой и тендерной дискриминации менялось не в результате трансформации личных симпатий, а вследствие изменения социальных норм, подкрепляемых к тому же силой закона.

Принципиальную роль в формировании спроса на труд выполняют и *сетевые связи*. Всем известно, насколько важен при найме новых работников механизм *личных рекомендаций*. Некоторые места без такой рекомендации вообще занять невозможно. Причем использование рекомендаций не следует рассматривать как проявление “блата” в отношении работника. Это важный сигнал для нанимателя. Ведь рекомендуемый не только характеризует кандидата, сообщая важную (в том числе неформальную) информацию. Он также берет на себя определенную ответственность за кандидата. В этом смысле личные рекомендации — один из ключевых инструментов накопления и конвертации социального капитала.

В сфере найма и должностного продвижения, помимо расчетов на прирост выработки, наниматель принимает во внимание также совсем

²⁰ В постсоветской России в частном секторе хозяйства дискриминация женщин при приеме на работу зачастую проводится совершенно открыто; в США, например, подобные случаи сразу стали бы объектом судебных разбирательств с фактически предопределенным печальным исходом для работодателя.

не экономические, но не менее важные вещи: дружеские симпатии, степень личной лояльности кандидатов, расчет на их поддержку своей позиции внутри фирмы²¹. Так что отбор “своих” — это процесс тоже в большей степени социальный, нежели индивидуально-психологический, опирающийся на сетевые структуры и институциональные образования, статусные и властные соображения.

Механизмы “избирательного сродства” касаются не только найма работников, но и их продвижения по службе. Решения и здесь находятся под “током” социальных воздействий. Так, например, если наниматель вознамерился повысить заработную плату работникам на одной ступени организационной иерархии, ему придется решать вопросы изменения условий оплаты на “соседних” ступенях. Далее, при относительной закрытости внутреннего рынка корпоративной организации изменение уровня оплаты связывается уже не с производительностью работников, а с наличием вакансий. И конкуренция разворачивается теперь не за повышение оплаты как таковой, а за получение более привлекательного рабочего места (*vacancy competition*)²². Появление по тем или иным причинам одной вакансии вызывает ряд увязанных перемещений, создавая (в терминах Х. Уайта) “цепи вакансий” (*vacancy chains*). При этом спрос на наиболее квалифицированную рабочую силу может и не предъявляться на внешнем рынке в случае, если вакантные места заполняются путем должностного продвижения по внутренним “карьерным лестницам” (*job ladders*).

Заключение. Идея выделения нескольких сегментов рынка труда, привязанных к группам отраслей или профессий, стала важным шагом к лучшему пониманию отношений занятости. Однако она сталкивается с трудностями эмпирического подтверждения, и весомая часть дифференциации в оплате внутри этих сегментов остается необъясненной. Экономико-социологический подход, вводя дополнительные социальные переменные, помогает прояснить способы фактического заполнения сегментов рынка труда (*matching process*), установление соответствия работников и рабочих мест.

С точки зрения традиционного экономиста, активное использование для заполнения вакансий внутренних рынков труда и отказ от политики численной гибкости в сфере занятости обусловлен возрастанием величины транзакционных издержек, связанных с поиском, тестированием, приемом, обучением и переподготовкой рабочей силы. Соглашаясь с этим, экономсоциолог обращает внимание на систему

²¹ Dalton M. *Men Who Manage*. N.Y.: Wiley and Sons, 1959.

²² Sorensen A.B., Kalleberg A.L. *An Outline of a Theory of the Matching of Persons to Jobs // Sociological Perspectives on Labor Markets*. P. 65—68.

формальных и неформальных связей в организации, препятствующих свободному увольнению и найму работников, даже если того требует рыночная конъюнктура. Трудно отказать “своему” в приеме на работу. И нелегко увольнять людей, вызывая к тому же активное или пассивное противодействие их коллег. Это означает, что вопрос индивидуальных трудовых контрактов перемещается в плоскость социальных взаимодействий.

Мы продолжим анализ этих взаимодействий с другой стороны отношений занятости, связанной с предложением труда.

ДЕЙСТВИЯ НАЕМНЫХ РАБОТНИКОВ И ПРЕДЛОЖЕНИЕ ТРУДА

В предыдущей главе мы рассмотрели проблему занятости с позиции работодателя. Теперь подойдем к ней с другой стороны — с позиции тех, кто предлагает свою рабочую силу. И вновь сопоставим экономические и социологические подходы к данному предмету.

Каждый трудоспособный человек принужден делать стратегический выбор, определяющий его место по отношению к рынку труда. Его первый элемент — *выбор между занятостью и незанятостью*. Решение в пользу незанятости может мотивироваться, например, желанием заняться поиском другой работы или получить образование, сосредоточиться на домашнем хозяйстве или уходе за детьми. При этом отказ от выхода на рынок труда может быть временным или окончательным (потеря трудоспособности, выход на пенсию).

Второй элемент выбора связан с *формой занятости* на рынке труда. Помимо найма на предприятии речь может идти о самостоятельной занятости, когда работники сами создают свои рабочие места¹. Эти работники чаще всего относятся к “периферии” рынка труда. Многие из них заняты неполное рабочее время, и их самостоятельность в значительной степени относительна, на деле они нередко находятся в серьезной зависимости от организационных хозяйственных структур.

Наконец, третий элемент сопряжен с выбором сферы и конкретного места занятости, а также *форм найма* — полного или частичного, временного или постоянного. Иногда человек диверсифицирует свою занятость, находя рабочие места одновременно в разных сегментах рынка труда: где-то за ним сохраняется пусть низкооплачиваемое, но стабильное место в качестве подстраховки; где-то больше возможностей подзаработать; одна работа привлекает лучшими условиями для профессионального роста; другая — позволяет обзавестись престижной визитной карточкой. Возникает вопрос: какие факторы скрываются за всеми этими актами выбора, что дифференцирует труд и его оплату?

¹ Описание этих групп, см., например: *Staber U., Bogenhold D. The Decline and Rise of Self-Employment // Work, Employment and Society. June 1991. Vol. 5. No. 2. P. 223—239; Данишевская Г.А. “Самостоятельные работники” в Великобритании // Социологические исследования. 1992. № 9. С. 124—133.*

Концепция “человеческого капитала”. Традиционная экономическая теория, как мы уже говорили, с трудом выходила за пределы предположения об однородности труда, что относится и к экономическому анализу предложения труда². Серьезный поворот в этой сфере был обусловлен появлением в 1960-х гг. концепции “человеческого капитала” (Г. Беккер, Я. Минцер, Т. Шульц)³. Она знаменовала собой возврат от историко-описательного подхода, характерного для “социальных экономистов” в 1940—1950 гг., к более традиционному эконометрическому подходу, использующему новые компьютерные технологии для более сложных аналитических расчетов.

Напомним, что под **человеческим капиталом** понимается *совокупность профессиональных знаний и навыков, накопленных в процессе образования и повышения квалификации* (подробнее см. в гл. 5). Согласно же концепции человеческого капитала, работник пытается максимизировать свои доходы за весь жизненный цикл, решая вопрос об инвестировании времени и средств в повышение собственных производительных возможностей путем получения образования и накопления профессионального опыта. На первом этапе решившийся на такое инвестирование несет двойные потери: платит за обучение и временно теряет доход. Впоследствии эти потери должны компенсироваться повышенным вознаграждением благодаря накопленному человеческому капиталу⁴. При чем компенсация за весь жизненный цикл должна превысить понесенные издержки.

Человеческий капитал, отмечает Г. Беккер, неоднороден. Он разделяется на *общепрофессиональные навыки* (general skills), применимые в данной фирме и вне ее пределов, и на *специальные навыки* (specific skills), пригодные лишь для занятия тех или иных рабочих мест в данной фирме.

² “Несмотря на всю потенциальную значимость этой проблемы для анализа предложения труда, удивительно мало сделано, чтобы ввести в явном виде факторы разнородности труда в формальные модели предложения труда” (Heckman J.J. Female Labor Supply: A Survey // Handbook of Labor Economics / O. Ashenfelter, R. Layard (eds.). Vol. 1. Amsterdam: North-Holland. 1986. P. 141).

³ Беккер Г. Человеческий капитал и распределение времени // Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М.: ГУ ВШЭ, 2003. С. 49—154; Schultz T.W. Capital Formation by Education // Journal of Political Economy. December 1960. Vol. 68. P. 571—583; Mincer J. Human Capital: A Review // Labor Economics and Industrial Relations: Markets and Institutions / C. Kerr, P.D. Staudoha (eds.). Cambridge: Harvard University Press, 1994. P. 109—144.

⁴ “Большая часть вложений в человеческий капитал — в формальное образование, подготовку на рабочем месте или миграцию — повышает доходы в более зрелом возрасте, поскольку здесь вознаграждение прибавляется к доходам, и снижает их в более молодом возрасте, ибо в это время издержки вычитаются из доходов” (Becker G.S. The Human Capital. Chicago: University of Chicago Press, 1964. P. 153).

Специальные навыки обеспечивают работников лучшие перспективы в этой организации, но одновременно привязывают к ней, ограничивая мобильность.

Концепция человеческого капитала в своей первоначальной версии исходила из ряда достаточно жестких предпосылок:

- совершенная конкуренция на рынке труда;
- равенство индивидов по физическим возможностям и социальному происхождению;
- одинаковый доступ к рынку капиталов;
- отсутствие грантов и стипендий на обучение⁵.

Иными словами, вариативными в ней являются факторы, которые находятся под контролем индивида, оказываются предметом его сознательного выбора.

Позднее в модель, наряду с продолжительностью обучения и последующей работы, были включены дополнительные важные параметры, объясняющие дифференцированные вложения индивидов в свое образование. Они включали способности и возможности человека. *Способности* — дело индивидуальное, они измеряются стандартными тестами. *Возможности* же связаны с финансовыми ограничениями. Для их объяснения вводится социальная категория классовой принадлежности, измеряемая материальным благосостоянием родителей. Итак, возможности и способности определяют доступ к образованию, которое влияет на последующую производительность работника, а от этого, в свою очередь, зависит совокупная оплата его труда, которая поможет впоследствии позаботиться о будущем своих детей (рис. 16.1).

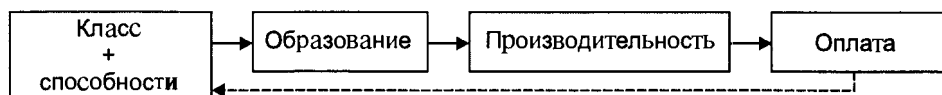


Рис. 16.1. Кругооборот человеческого капитала

После того как человек получает то или иное рабочее место, перед ним возникает проблема выбора между длительной работой на этом месте и улучшением рыночных шансов путем постоянного *поиска и смены рабочих мест*. Этот поиск часто ведется в условиях, когда люди уже имеют работу (особенно это относится к группам специалистов и ме-

⁵ Серикова Т.Л. Неравенство в заработной плате и личные характеристики работников (анализ экономических и социологических подходов) // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 3. С. 49 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

неждер). Причем установлено, что те, кто меняет место работы, в среднем устраиваются лучше, чем вчерашние безработные. Замечено также, что мобильность в начале профессионального пути приносит относительно более благоприятные материальные последствия, нежели в зрелом возрасте.

Откуда возникают различия в *интенсивности* смены мест работы? Экономисты объясняют их двумя факторами. Первый — индивидуальная *психологическая склонность* (*propensity*) к труду и к мобильности. Второй связан с накоплением *профессионального опыта* как одного из элементов человеческого капитала. В результате тот, кто часто менял работу раньше, скорее всего будет менять ее и впредь. Психологическая склонность способствует накоплению капитала, и к этому капиталу притягивается новый капитал⁶. Причем больше способствуют трудовой мобильности общепрофессиональные навыки, и потому фирмы, как правило, предпочитают стимулировать специальную подготовку, закрепляющую работников на их местах.

Таким образом, накоплением человеческого капитала на протяжении жизненного цикла человека объясняются различия в уровне не только оплаты труда, но и интенсивности трудовой мобильности. Данная теория и образует методологическую базу множества современных изысканий в области экономики труда (*labor economics*)⁷.

Однако, несмотря на явный успех теории человеческого капитала в профессиональном сообществе, нужно отметить, что многие связи, с помощью которых она объясняет стратегический выбор работников, могут быть поставлены под сомнение. Так, мотивы “инвестирования” в образование вряд ли можно свести к заботам о последующем материальном благополучии (важность которого никто не собирается отрицать). Помимо материальных выгод есть и другие, не менее важные мотивы выбора в пользу получения образования — стремление к повышению социального статуса, формирование сети личных контактов. Особым мотивом выступает удовлетворение от самого процесса обучения. Наконец, при определенных условиях все эти мотивы (включая будущий материальный достаток) могут отступать перед стремлением уклониться от призыва на военную службу, что в течение многих лет весьма характерно для российских юношей.

⁶ “Индивиды, пережившие событие (смену рабочего места. — *В.Р.*) в прошлом, с большей вероятностью столкнутся с ним снова и в будущем, нежели те, кто не переживал данного события” (*Heckman J.J. Heterogeneity and State Dependence // Studies in Labor Markets / S. Rosen (ed.). Chicago: University of Chicago Press, 1981. P. 91*).

⁷ Обзор приложений теории “человеческого капитала” см.: *Mincer J. Human Capital: A Review // Labor Economics and Industrial Relations: Markets and Institutions. P. 109—144.*

Помимо многообразия мотивов, под сомнением оказывается ряд зависимостей, на которых строится концепция человеческого капитала. Перечислим эти зависимости.

1. Доступ к образованию зависит отнюдь не только от уровня благосостояния родителей, но в сильной степени — от информации и сетевых связей, открывающих дорогу к грантам на обучение или к бесплатным местам в университетах.

2. Вложения в образовательные и квалификационные “сигналы” (дипломы, лицензии) не гарантируют повышение производительности в будущем.

3. Производительность, в свою очередь, не всегда способна повлиять на уровень оплаты, которая все чаще фиксирована, привязана к данным рабочим местам или к существующим на рынке аналогам.

4. Само по себе образование не гарантирует определенного уровня материального благосостояния (например, женщины во многих сферах, в среднем обладая формальной квалификацией не ниже, чем у мужчин, в материальном отношении ощутило им проигрывают).

5. Степень дифференцирующего воздействия образования на получаемые доходы в принципе тоже не столь очевидна. Образовательные различия оказывают существенное воздействие на профессиональный статус человека, тогда как широко распространенные оценки их влияния на различия в доходах сильно завышены⁸.

6. Получение образования сопряжено с трудноизмеримыми в денежном выражении эффектами — например, накоплением культурного капитала.

7. Результирующее воздействие образования на доход может быть связано скорее не с самим фактом получения образования, а с его профилем (например, рыночные шансы экономистов и историков весьма различны).

8. Наконец, существуют категории работников (например, самозанятые), к которым модель человеческого капитала, видимо, не приложима в принципе.

Все указанные зависимости нуждаются в эмпирической проверке, а иногда и в более тщательном теоретическом обосновании.

“Экономический человек” в отношениях занятости. Исследуя поведение человека в отношениях занятости, экономический подход стара-

⁸ Jencks C. Inequality: A Reassessment of the Effect of Family and Schooling in America. Harmondsworth: Penguin Books, 1975. P. 209—246. Советский и в меньшей степени постсоветский опыт продемонстрировал в России немало ярких примеров того, когда высокообразованные специалисты массовых профессий зарабатывали меньше, чем среднеквалифицированные рабочие.

тельно освобождает его от “лишних” мотивов: ориентации на нормы, соображений престижа, элементов принуждения. “Экономический человек” преследует (непосредственно или в конечном счете) цели максимизации собственных доходов (текущих или за весь жизненный цикл) и принимает соответствующие рациональные решения. Используемому подобный подход экономисту часто сподручнее привлекать аргументы функционалистского толка. Как, например, происходит образование “женских профессий”? Считается, что женщины не рассчитывают на непрерывность своей занятости, поэтому сами ищут работу, позволяющую относительно безболезненно прервать трудовой стаж. Возрастающая частичная занятость, в сильной степени связанная с феминизацией рынка труда, также объясняется тем, что она удобна для значительного количества женщин, которые добровольно выбирают неполный рабочий день.

Рассматривая те же самые вопросы, экономсоциолог скорее обратит внимание на изменяющиеся социальные представления о должном профессиональном положении женщины — самостоятельности ее карьеры и степени материальной независимости, которые различаются по статусным группам, варьируются в зависимости от культурных контекстов, изменяются с течением времени. Он указывает и на то, что для многих женщин выбор серьезно ограничен или попросту является вынужденным (многие предпочли бы работать полный рабочий день, если бы позволяли и семья, и рынок).

Известно, что принятие рациональных решений нуждается в надежной и относительно полной информации, которая не всегда находится под рукой (что, впрочем, давно продемонстрировано самими экономистами — например, Дж. Стиглером, К. Эрроу). И зачастую человек не тратит время и силы на длительный поиск работы, соглашаясь на первое попавшееся более или менее приемлемое предложение, не сравнивая варианты и не калькулируя альтернативных издержек.

Как объясняет экономист различия индивидуальных вложений в получение образования и сбор информации, в поиск более подходящих рабочих мест? Для него основные факторы (помимо внешних ресурсных ограничений) заключены в *личных характеристиках* человека — его квалификационном уровне и психологических предпочтениях. Например, неготовность к смене места жительства в поисках лучшей работы, помимо нехватки средств или неразвитости рынка жилья, вызывается отсутствием психологических установок к смене привычного жизненного уклада (боязнь риска, инертность). Подобно человеческому капиталу, классовое положение или этническая принадлежность тоже рассматриваются экономистами как атрибуты индивида, а не как выражение социальной связи с какой-то группой. Таким образом, введение

социальных параметров совершается, во-первых, с одновременным разрывом социального контекста. А во-вторых, часто они берутся в качестве инвариантных признаков. Это относится, например, к признанию существования “вкусов” (tastes), которые рассматриваются при этом как нечто неизменное, раз и навсегда данное, приобретая тем самым своего рода мистическое присхождение⁹. И тот, и другой подход во многом лишают указанные переменные смыслового содержания.

Социальные механизмы заполнения рабочих мест. Каковы же дополнительные или альтернативные социальные механизмы, определяющие способы заполнения рабочих мест? Один из них раскрывается М. Грановеттером в концепции *социальных сетей*. Он обращает внимание на те способы, с помощью которых распространяется информация о рабочих местах и которые играют с точки зрения предложения труда роль не меньшую, чем сами характеристики этих рабочих мест. Получение информации — процесс, отнюдь не сводимый к техническому сбору данных. Его важнейшая часть осуществляется посредством взаимодействия с другими людьми. Эмпирические исследования показывают, что значительная (если не основная) часть тех, кто нашел и сменил место работы, пользовались информацией, полученной из личных неформальных источников. Персональные контакты (дома, на работе или в местах публичного отдыха) оказываются гораздо важнее формальных объявлений о наличии мест и прямых обращений к работодателю “с улицы”. Более того, и формальные объявления (например, в средствах массовой информации) пропускаются через фильтры неформального обсуждения — с родственниками и друзьями, соседями и коллегами, — и их восприятие в сильной степени зависит от подобной коллективной “обработки”.

Выявлено, что люди, опиравшиеся именно на неформальные источники информации, добиваются относительно большего успеха с точки зрения уровня доходов и удовлетворенности новым местом работы. Интересно, что чем выше профессиональный статус группы, тем чаще ее представители прибегают к сети неформальных социальных контактов¹⁰. Причем так называемые “слабые связи” (weak ties) — с дальними знакомыми и коллегами — часто оказываются более эффективными,

⁹ “Подход экономистов к анализу вкусов, однако, весьма ограничен. Вкусы в основном берутся как некая данность. Объяснение их истоков и того, как они могут изменяться, обыкновенно оставляется на долю других социальных наук. Вместо этого, в качестве основной цели экономистами ставится определение поведенческих проявлений как следствия этих вкусов” (Cain G.G. The Economic Analysis of Labor Market Discrimination: A Survey // Handbook of Labor Economics. Vol. I. P. 697—698).

¹⁰ Granovetter M. Getting a Job: A Study of Contacts and Careers. Cambridge: Harvard University Press, 1974. P. 11—22.

нежели “сильные связи” (strong ties) — с близкими друзьями и родственниками. Первые значительно расширяют масштабы привлекаемой информации, не позволяя замыкаться в одном и том же кругу. Но зато тесные (в первую очередь семейные) контакты лучше выручают в экстремальных случаях, например, когда нет запаса времени на поиск работы¹¹. Но в любом случае успех поиска работы тесно связан с положением человека в социальных сетях. И при всей важности вложений в человеческий капитал, требуются также не менее важные вложения в *социальный капитал* — в свою репутацию, в развитие контактов. Масштабы и структура накопленного социального капитала, наряду с накоплением профессионального опыта, — серьезный фактор продвижения на рынке труда. Чем больше таких сетевых связей, чем выше их “качество”, тем большими возможностями обладает работник с точки зрения горизонтальной и вертикальной мобильности. Хотя сама по себе частая смена мест работы, разумеется, может не только формировать впечатляющий послужной список, но и создавать скверную репутацию ненадежного (или неуживчивого) сотрудника.

Информация, передаваемая по сетевым связям, играет важную роль в процессе *сегментации работодателей*. Человек, ищущий работу, не только сам встает в условную “очередь” претендентов на вакансии. В другую “очередь” он выстраивает своих потенциальных нанимателей. Сегментация производится не только по характеристикам предлагаемых рабочих мест (условиям труда, уровню оплаты), но и по характеристикам самой фирмы, включая ее репутацию, устойчивость, надежность. Работа на крупную корпорацию обычно считается более надежным делом, чем уход в мелкую частную фирму (если, впрочем, ее хозяин не относится к числу личных знакомых). Родственники и знакомые закономерно ставятся на первые места в списке предполагаемых работодателей. И неизвестно, кто больше выигрывает от найма “своих” (в разных случаях может быть по-разному), но выигрыш в надежности здесь, как правило, несомненен, ибо трудовые контракты при таких вариантах получают солидное подкрепление социальными связями. Но даже не будучи связаны личными узами (если речь не идет о массовом приеме кадров на крупных предприятиях), наниматели и нанимаемые не встречаются как абсолютные незнакомцы¹². Они пытаются получить предварительную информацию, выявить степень надежности контрагента.

¹¹ Granovetter M. The Strength of Weak Ties // American Journal of Sociology. May 1973. Vol. 78. P. 1360—1380.

¹² Granovetter M. The Sociological Approaches to Labor Market Analysis: A Social Structural View // The Sociology of Economic Life / M. Granovetter, R. Swedberg (eds.). Boulder: Westview Press, 1992. P. 244—245. Перевод см.: Грановеттер М. Социологические и экономические подходы к анализу рынка труда: социоструктурный взгляд // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 369—399.

Условия, на которых происходит трудовой наем, систематически отклоняются от равновесных состояний, присущих свободному рынку. Еще экономистами было подмечено, что наряду с заключением формальных трудовых контрактов, наем предусматривает так называемые *неявные (скрытые) контракты* (implicit contracts). В соответствии с этими негласными соглашениями, например, работник на первых порах получает оплату ниже среднего рыночного уровня, а затем, если он остается работать на данном предприятии, его зарплата начинает превышать этот уровень, обеспечивая примерное соответствие за весь срок работы¹³. Тем самым, и работники, и работодатели стабилизируют рынок труда, минимизируя неизбежные потери, возникающие при разрыве трудовых отношений.

Отклонениям от равновесной цены труда способствует и то, что контрактные отношения нанимателей и наемных работников, как правило, не укладываются в рамки симметричного рыночного обмена, когда каждая из сторон имеет равные возможности соблюсти свой интерес. Их *властные позиции* в переговорах и торгах по поводу условий занятости нередко изначально являются асимметричными, неравными. Позиции нанимателей в целом более прочны, и в результате силы притяжения наемных работников оказываются слабее сил отталкивания¹⁴.

Но и на стороне работников есть свои механизмы поддержки контрактных отношений. Мощный фактор связан с образованием *коллективных организаций и лицензированием деятельности*. Профессиональные союзы, артели, ассоциации берут на себя функции регулирования потока рабочей силы: например, пытаются ввести ограничения на субконтрактные работы или привлечение иностранных рабочих, не позволяют нанимателю брать “не соответствующие кадры”, а новичкам — сбивать уровень оплаты. Профсоюзы ограничивают трудовую мобильность; оказывают давление на повышение заработной платы, выталкивая ее из равновесной точки; добиваются дополнительных сопутствующих льгот; сокращают индивидуальные различия в оплате труда работников разной производительности. Добавим, что даже при отсутствии коллективных организаций, работники все равно находят возможности хотя бы частичной стабилизации условий занятости путем скрытого индивидуального и группового сопротивления менеджменту (подробнее см. в гл. 14).

Существование претендентов на рабочие места из числа безработных ослабляет позиции занятых работников. Однако само наличие ар-

¹³ Azariadis C. Implicit Contracts and Unemployment Equilibria // Journal of Political Economy. December 1975. Vol. 83. P. 1183—1202.

¹⁴ Kerr. C. The Social Economics Revisionists: The “Real World” Study of Labor Markets and Institutions // Labor Economics and Industrial Relations. P. 72, 78.

мии безработных вовсе не означает, что последние толпятся у ворот предприятия, пытаются любой ценой в них войти и могут спокойно это сделать, если предложат работодателю свои услуги на более выгодных для него экономических условиях. Отсутствие открытого рынка и свободной конкуренции за рабочие места вызывается существованием не только организационных структур (профсоюзов и др.), но и регулирующих *социальных норм*. Так, по заключению экономиста и нобелевского лауреата Р. Солоу, “безработные редко пытаются сместить своих занятых собратьев, предлагая свои услуги за более низкую оплату... Самоуважение и существующие нравы удерживают уволенных работников от попыток срезать уровень оплаты своих еще занятых коллег, сместив их с рабочих мест”. Они проявляют скорее “готовность согласиться работать на хуже оплачиваемых рабочих местах, нежели стремление к «бескомпромиссной конкуренции» за обычную работу”¹⁵. Нити неформальных связей протягиваются, таким образом, и через барьеры между занятостью и безработицей.

Особый фактор структурирования предложения труда связан с так называемой *культурой труда*. Экономисты, как правило, весьма презрительно относятся к трудно измеряемым культурным параметрам, и многие предпочитают исходить, например, из предпосылки о том, что представители всех этнических групп при равных исходных условиях одинаково производительны и имеют одинаковую склонность к труду. Экономсоциолог также не станет утверждать, что по природе своей та или иная группа более трудолюбива, нежели другая. Но для него естественно предположить, что разные этнические группы имеют неодинаковые предпочтения в отношении одних и тех же видов труда. Известно, что, скажем, представители мусульманских народов труднее приспосабливаются к жесткому ритму промышленного конвейерного производства, но зато многие из них при первой же возможности стремятся завести свое маленькое дело (торговое, ремесленное) и избавиться таким способом от тисков индустриальной дисциплины. Зачастую оказывается очень трудно сразу порвать с традиционными занятиями, с выработанными столетиями трудовыми обычаями и ритмами: они не выветриваются в одночасье даже при сильном давлении со стороны других культур¹⁶. Не случайно в чужой стране иммигранты предпочита-

¹⁵ Solow P.M. On Theories of Unemployment // The American Economic Review. March 1980. Vol. 70. No. 1. P. 5, 8.

¹⁶ “Иммигранты приносят с собой различное понимание труда и того, что является подходящей и желаемой работой; разные трудовые мотивы и ценности; разные ориентации по отношению к времени, к оценке будущего, к уровню производительности; целостную систему значений и трудовых диспозиций, т.е. совершенно различную культуру труда” (Miller R.K., Jr. Patterns of Employment Difficulty among European Immigrant Workers during the Great Depression: Local Opportunity and Cultural Heritage // Sociological Perspectives on Labor Markets / I. Berg (ed.). N.Y.: Academic Press, 1981. P. 298).

работ устраивается на работу к “своим”. Это облегчает контакт, повышает доверие, улучшает профессиональные перспективы. Результатом становится создание целых этнических секторов хозяйства, фактически означающее попытку путем сегрегации (обособления) уйти от дискриминации на рынке труда (подробнее см. в гл. 10).

Различия трудовой культуры связаны, разумеется, не только с этнической или религиозной принадлежностью, но и с классовыми и статусными позициями, местом проживания и приверженностью устоям местных сообществ, и т.д. Понимание того, что есть “пристойное занятие” и “достаточная оплата”, где проходят грани между “грязной” и “чистой” работой, выходит далеко за рамки экономической калькуляции.

Кого считать безработным. Если экономическая теория во многом по-прежнему находится под влиянием рикардианской теории факторов производства, рассматривая труд как один из этих факторов, то экономическая социология подчеркивает специфику рынка труда, исходя из качественных различий между разными видами рынков¹⁷. В отличие от вещных факторов, человек оказывается весьма строптивым “ресурсом”, он способен поступать вопреки однозначно определенной логике, может сознательно регулировать свой трудовой вклад. Наличие рефлексивного начала не только отличает труд от прочих факторов производства, но и вносит дополнительные трудности в решение ряда категориальных проблем. Рассмотрим некоторые из них на примере понятия “*безработный*”.

Долгое время в экономической теории господствовало мнение о добровольном характере безработицы как результате отказа трудиться за предложенный уровень оплаты. Дж.М. Кейнс обратил внимание на то, что существует и *вынужденная безработица*, порожденная невозможностью получить рабочее место даже при желании работать за меньшую оплату, — вследствие низкого уровня совокупного спроса на труд и жесткости заработной платы. Правда, и с расширением спроса определенные сгустки безработицы никак не рассасываются. И тогда уже приходится подключать к объяснению социальные факторы, связанные с *дискриминацией* отдельных групп (профессиональных, возрастных, этнических и др.).

Оказавшиеся в стане безработных не составляют однородной массы и по другим параметрам. Одно дело, если человек уже имел работу ра-

¹⁷ “Несовершенство рынков разнится не только по степени, но и по социологическому типу. Рынок потребительских товаров отличается от рынка труда, так же как оба они отличаются от рынка капитала. Эти рынки различаются прежде всего в силу того, что они соединяют экономику с различными секторами общества” (*Parsons T., Smelser N. Economy and Society: A Study in the Integration of Economic and Social Theory. L.: Routledge and Kegan Paul, 1966. P. 3*).

нее; другое — если он был занят вне рынка труда (например, в домашнем хозяйстве); третье, если это новичок, впервые пришедший на него после школы, армии или вуза. Весьма существенны и причины, вызвавшие потерю работы. Здесь нужно различать:

- добровольный уход “по собственному желанию” (quit);
- выход на пенсию (retirement);
- увольнение “по решению администрации” (firing).

Увольнение, в свою очередь, может означать:

- временное высвобождение без разрыва трудовых отношений (layoff);
- окончательное увольнение в результате сокращения самого рабочего места (сокращения штатов) (termination);
- окончательное увольнение с целью привлечь на него другого работника (dismissal).

Каждый случай утраты работы приводит к специфическим последствиям с точки зрения времени пребывания вне рынка труда и условий, в которых происходит возвращение к занятости.

Вопрос о том, *кого относить к безработным*, не так прост, как кажется на первый взгляд. Предположим, у человека есть работа, но от силы на десять часов в неделю. Или он высвобожден на неопределенный срок с формальным сохранением рабочего места без оплаты труда. Или работы нет, хотя есть предложения, которые его просто не устраивают. Или он ищет работу, но до того опустил, что работать уже не в состоянии. Или же он не может найти рабочее место, но прошел всего месяц, как он закончил школу или пришел из армии. Безработные ли эти люди? При любом ответе — положительном или отрицательном — не избежать очевидных условностей. Придется договариваться о том, через какой период и при каких условиях человек начинает считаться безработным.

По методологии Международной организации труда (МОТ), *безработным считается тот, кто в настоящий момент не имеет работы, ищет ее и готов к ней приступить*¹⁸. Конкретизация данного определения позволяет разделить трудоспособное население как минимум на пять категорий:

- занятые (employed) — имеют работу, заняты полный рабочий день и полную рабочую неделю;

¹⁸ Госкомстат России ввел подобное определение лишь в 1994 г. (до этого учитывались только те, кто зарегистрирован в службах занятости), и вскоре это увеличило официальное число безработных примерно в пять раз.

- “частично занятые” (underemployed) — имеют работу, но заняты неполное рабочее время, а хотели бы быть заняты полностью;
- безработные (unemployed) — не имеют работы, но ищут ее, готовы приступить к работе, как только найдут;
- “полубезработные” (semiunemployed) — не имеют работы, в данный момент ее не ищут или не готовы пока начать работу по разным обстоятельствам;
- ни занятые, ни безработные — не имеют работы, не ищут ее и не хотят выходить на работу¹⁹.

Не следует, однако, рассчитывать на то, что существуют какие-либо определения безработицы, снимающие все проблемы. Например, если следовать методологии МОТ, то за чертою групп, признаваемых безработными, оказываются “отчаявшиеся”, или “обескураженные” (discouraged) работники, т.е. те, кто пробовал найти подходящую работу, но, столкнувшись с серией неудач, отчаялся и прекратил дальнейшие поиски. Справедливо ли вычеркивать “отчаявшихся” из числа безработных?

Более важный момент заключается в том, что признание за человеком статуса безработного неизбежно содержит в себе сильный *субъективный элемент*. Например, невозможно совершенно объективно (“научно”) установить, ищет или не ищет человек работу; что для него означает “работа, соответствующая квалификации”. Фактически требуется, чтобы субъект признал себя безработным, т.е. самоопределился соответствующим образом. Иногда подобная самоидентификация может быть частью рациональной стратегии, когда, скажем, человек довольствуется статусом безработного или даже прикрывается им, занимаясь в это время “теневыми” или криминальными операциями. Но для большинства людей признать себя безработным, принять этот приниженный статус, расписываясь в собственной невостребованности — дело отнюдь не простое (особенно, если в стране — как, например, в советской России, — долгое время не было официальной безработицы). Подобный “субъективный” выбор, таким образом, имеет не психологическую, а социальную подоплеку.

Ранее мы уже говорили о том, что труд — не просто способ получения заработка. В действительности это средство обретения целой *совокупности статусов*, с которыми неразрывно связана повседневная жизнь человека (подробнее см. в гл. 5). И потеря занятости грозит чем-то большим, нежели потерей дохода — выпадением из сетей социальных связей, потерей позиций в местном сообществе. На выбор в пользу выхода на рынок труда наслаивается также масса социальных факторов, в том числе:

¹⁹ Sinclair P. Unemployment: Economic Theory and Evidence. Oxford: Basil Blackwell, 1987. P. 2.

- состав семьи (соотношение кормильцев и иждивенцев);
- представления о должном воспитании детей (следует ли им находиться под неотлучным присмотром матери);
- отношение окружающих к обязательности труда (подлежит ли неработающий осуждению как “тунеядец”, как это было в советское время).

Кроме того, выбор в пользу работы или ее отсутствия испытывает влияние факторов, связанных с государственным регулированием и социальной политикой: трудностей регистрации в бюро занятости, изменений размеров и сроков выплаты пособий по безработице, условий их получения.

Заключение. Для экономической теории поведение в сфере занятости является продуктом рациональных решений, принимаемых автономным и относительно информированным индивидом с целью оптимизации трудовых усилий и получаемого вознаграждения. Подобные представления вызывают ряд справедливых возражений. Во-первых, действия людей совершаются под влиянием множества разнообразных, в том числе не утилитарных, мотивов. Во-вторых, сделанный ими выбор может быть не столь рационален и последователен. В-третьих, — и это, пожалуй, главное, — в основе выбора рабочих мест и форм занятости лежат не только индивидуальные характеристики, но и социальные факторы и обстоятельства, связанные с соблюдением норм, укорененностью в местном сообществе, невозможностью разорвать сплетения семейных и дружеских связей, пронизывающих повседневную жизнь человека, наконец, культурными традициями. Более того, именно они и формируют во многом то, что мы порою считаем результатом индивидуальных предпочтений, — получение образования, выбор сферы занятости, поиск лучших мест работы.

ЧЕЛОВЕК В ДОМАШНЕМ ХОЗЯЙСТВЕ

Человек может включаться в сферы занятости и производить блага, вовсе не появляясь на рынке труда. Речь идет о занятости в домашнем хозяйстве. В этой сфере, находящейся вне “бюрократического государства” и “свободного рынка”, производится весомая доля продуктов и услуг в любом сколь угодно развитом или отсталом обществе. И трудно найти людей, которые совершенно в ней не задействованы.

Для традиционных экономистов сфера домашнего хозяйства (household) является “периферией” не первого и даже не второго порядка. Отчасти это объяснимо, поскольку экономические отношения здесь становятся слабо измеримыми. Менее ясно, почему на данную сферу недостаточно обращали внимания социологи (мы постараемся показать далее, что эта тема весьма “социологична”). Видимо, сказывается инерционное увлечение ведущими хозяйственными укладами, по отношению к которым домашнее хозяйство выглядит несколько “архаично”. Домашнее хозяйство, с его относительно низкой технической оснащенностью и неразвитым разделением труда, считается сферой деятельности традиционного (докапиталистического, доэкономического) человека. В современный же период его функции рассматриваются как второстепенные и целиком увязываются с обеспечением личного потребления. К тому же долгое время домашние занятия не считались трудом, даже если имели прямые рыночные аналоги. В условиях господства “рыночной” и “государственнической” (или “плановой”) парадигм труд ограничивался сферой оплачиваемой занятости.

Понятие домашнего хозяйства и домашнего труда. Прежде всего определим понятие “домашнего хозяйства”. Зачастую к нему относят совокупность всех хозяйственных функций, выполняемых членами семьи в рамках их домашнего пространства. В таком понимании, на наш взгляд, имеются два недостатка. Во-первых, трудно определить, где заканчивается “дом” и начинается активность вне “дома”. А во-вторых, домашний труд по натуральному самообеспечению смешивается с формальной и неформальной оплачиваемой занятостью на рынке труда.

Подходить к выделению домашнего хозяйства можно как минимум тремя разными способами.

1. По кровнородственному признаку (кровное или тесное формальное родство).
2. По пространственному признаку (общность проживания).
3. По экономическому признаку (общность бюджета).

Домохозяйства, выделенные по этим трем параметрам, зачастую не совпадают. На одной площади могут проживать несколько демографических семей. В рамках одной большой демографической семьи ее члены могут иметь раздельные бюджеты (исключая, скажем, совместную оплату коммунальных услуг). Наконец, люди могут проживать вместе и иметь совместный бюджет, не состоя ни в каком родстве. Мы будем понимать под *домашним хозяйством* совокупность людей, постоянно проживающих на общей площади и имеющих совместный бюджет (последний предполагает совместное принятие решений по основным статьям расходов). Таким образом, мы выделяем домохозяйство по пересечению пространственного и экономического признаков.

Члены домашнего хозяйства могут трудиться на рынке труда и заниматься домашним трудом. И первая проблема связана с необходимостью разграничения двух этих видов труда. Под *рыночным трудом*, напомним, мы понимаем всякую оплачиваемую работу, включающую наем (формальный и неформальный), предпринимательскую деятельность и самостоятельную занятость. Главный критерий, отделяющий рыночную занятость от других форм занятости, — получение денежного вознаграждения от других хозяйственных агентов (нанимателей или потребителей продуктов и услуг)¹. В отличие от рыночной занятости, *домашний труд* представляет собой труд по натуральному самообеспечению в городском домашнем хозяйстве. Он связан преимущественно с производством услуг и отчасти с изготовлением продуктов питания и вещей в малых масштабах для нужд личного и семейного потребления. Причем продукты и услуги здесь изначально не принимают денежную форму².

Рыночный труд рассматривался нами в предыдущих двух главах, теперь сосредоточимся на домашнем труде. *Домашнее хозяйство*, определенное в этом более узком значении — как сфера домашнего труда, — является *сферой занятости, в которой члены семьи или группы семей обеспечивают своим трудом свои личные потребности в форме натуральных продуктов и услуг*.

Здесь мы сталкиваемся со второй, более сложной проблемой — определением домашнего труда. Дело в том, что время труда в домашнем хозяйстве тесно переплетается или даже сливается с временем потре-

¹ То, что вознаграждение за рыночный труд может задерживаться или выплачиваться в виде денежных суррогатов (натуральными продуктами, как это нередко происходило в российском хозяйстве), означает лишь то, что трудовые усилия не вполне достигают поставленной цели, но принципиально это характера подобного труда не меняет — он производится на рынке в целях извлечения денежного дохода.

² Домашний труд противостоит также государственной мобилизационной (принудительной) занятости (срочная служба в армии, пребывание в исправительно-трудовых учреждениях, общественные работы), которая, впрочем, как правило, связана с пространственным отделением человека от его домашнего хозяйства.

ния и досуга. Потребление будет темой следующей главы. А пока возникает вопрос, как отделить труд в домашнем хозяйстве от того, что трудом не является.

Неоклассическая экономическая теория долгое время проводила жесткое различие между сферой производства, в которой действовали фирмы, и сферой потребления, к которой безоговорочно относились домашние хозяйства. Первые были ориентированы на получение прибыли, вторые — максимизировали полезность. Ситуация начала меняться с середины 1960-х гг., когда появилась *новая экономическая теория домашнего производства* (Г. Беккер, Я. Минцер и др.). Она предполагает, что домашние хозяйства используют время и купленные на рынке товары не как прямой источник полезности, но как “сырье” для домашнего производства конечных потребительских благ. Это позволило распространить производственную терминологию далеко за пределы собственно производства — в такие, например, сферы, как планирование семьи, рождаемость и многие другие³. Действительно, при желании в домашнем хозяйстве можно найти все основные атрибуты производственного процесса. Здесь есть работники с разными уровнями производительности, есть свои средства производства и инвестиции, свои процессы механизации и приватизации⁴.

Тем не менее на пороге домашнего хозяйства мы сталкиваемся с проблемой: человек в таком хозяйстве может быть занят полный рабочий день и полную рабочую неделю, но вправе ли мы считать его деятельность трудом? Как, например, квалифицировать домашний уход за детьми: это затрата трудовых усилий, отдых или внетрудовая деятельность? Вопрос далеко не отвлеченный. В какой мере женщины, всю жизнь занимавшиеся воспитанием детей, могут претендовать на “трудовую” пенсию и соответствующие социальные гарантии? Может, это зависит от количества детей (т.е. размера совокупных “трудовых” усилий по их воспитанию)? Как вообще отделить домашний труд от свободного времени, а домашнее производство от чистого потребления?

³ “Более плодотворной кажется предпосылка, в соответствии с которой время и продукты служат только лишь сырьем для производства товаров, являющихся непосредственным источником полезности. Такие товары нельзя приобрести на рынке, они производятся и потребляются самими домашними хозяйствами... Эти товары включают детей, престиж и уважение, здоровье, альтруизм, зависть и чувственные удовольствия” (*Becker G. A Treatise on the Family*. Cambridge: Harvard University Press, 1994 (1981). P. 23—24). См. также: *Becker G. A Theory of the Allocation of Time // Economic Journal*. 1965. Vol. 75. P. 493—517; *Беккер Г. Экономика семьи // Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории*. М.: ГУ ВШЭ, 2003. С. 381—486.

⁴ “При такой формулировке домохозяйства выступают и как производственные единицы, и как максимизаторы полезности” (*Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории*. С. 159).

Может быть, решать данный вопрос в зависимости от того, как люди сами квалифицируют свои занятия, полагаясь на их субъективное самоопределение?

Экономисты пытаются решить эту проблему, не прибегая к субъективным оценкам. Для них домашний труд выступает опосредующим звеном между сферой рынка и сферой потребления. Более конкретно *домашний труд определяется как виды деятельности, которые могут быть замещены рыночной занятостью*⁵. Иными словами, вы можете воспользоваться платными услугами няни, чтобы она ухаживала за вашим ребенком, или отдать ребенка в платный детский сад. Но никому не придет в голову нанимать человека, чтобы он смотрел за вас телевизор. Следовательно, в первом случае речь идет о домашнем труде, а во втором — о времени потребления и досуга. К *видам домашнего труда* соответственно следует относить весь спектр занятий по самообеспечению жизнедеятельности:

- уход за детьми и нетрудоспособными членами семьи;
- приготовление пищи;
- совершение покупок;
- уборка квартиры, стирка;
- строительство для собственных нужд;
- изготовление и бытовой ремонт предметов, используемых в домашнем хозяйстве;
- перевозка домашнего имущества.

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

Неизмеримая экономика. После исходного определения домашнего труда возникает вопрос о способах его измерения. Дело в том, что результаты деятельности домашнего хозяйства являются частью неформальной экономики, которая выпадает из статистического и налогового учета (подробнее об этом см. в гл. 8). Да и само измерение стоимости продуктов и услуг, которые не получают денежной оценки на рынке,

⁵ Gronau R. Leisure, Home Production and Work — the Theory of the Allocation of Time Revisited // Journal of Political Economy. 1977. Vol. 85. No. 6. P. 1099—1123.

представляет немалую проблему. Посмотрим, как решают ее экономисты. Домашнее хозяйство рассматривается ими как единица, которая максимизирует свое благосостояние в рамках двух основных ограничений: денежного бюджета и бюджета времени. И так как предполагается, что доход семьи может быть увеличен за счет сокращения домашнего труда или свободного времени в пользу рыночной занятости, то остается одно ограничение — дефицит времени⁶.

С измерением временного ресурса сразу возникают трудности. Прежде всего сказывается нехватка систематических данных о семейных бюджетах времени. Но, главное, не ясно, как измерить цену времени, затрачиваемого в домашнем хозяйстве. Предлагаются два способа преодоления этой основной трудности. Первый — исчислять время, затрачиваемое в домашнем хозяйстве, альтернативными издержками (*opportunity costs*), т.е. величиной заработной платы, которую данный человек мог бы получить за данное время на рынке труда. Однако, заметим, что в этом случае рыночная цена труда не всегда оказывается адекватным измерителем. Ведь получается, что цена домашнего труда более образованных работников намного выше. В то же время мы понимаем, что производительность и качество труда в домашнем хозяйстве (например, кулинарные способности) могут совершенно не зависеть от того, имеет ли домохозяйка диплом о высшем образовании и ученую степень по экономике. А в каких-то случаях зависимость может быть и обратной, ибо домашний труд сопряжен с освоением иных навыков.

Второй способ — вменить плодам домашнего хозяйства ту цену, которая установлена рынком на данный вид продукта или услуги⁷. Иными словами, определить, сколько придется заплатить членам домохозяйства, если они не будут сами готовить, стирать или убирать, а купят эти услуги на рынке. Этот способ измерения нам кажется более адекватным. Но всех проблем он тоже не решает. Дело в том, что чужое время, затраченное кем-то на рынке труда для оказания нам услуги, и наше собственное время, затраченное в домашнем хозяйстве на самообслуживание, вопреки предпосылкам экономической теории зачастую оцениваются очень разными мерками.

Влияют ли экономические расчеты на решение домохозяйки, стоящей перед выбором: купить стиральную машину, сдавать белье в прачеч-

⁶ Заметим, что предполагаемая свобода выбора между тремя формами использования времени — рыночной занятостью, домашним трудом и отдыхом — порою существенно ограничена (например, на рынке труда может не оказаться рабочих мест, дома некому взять на себя элементарные хозяйственные заботы, и т.п.). Эти дополнительные ограничения следует учитывать при построении функций.

⁷ *Gronau R. Home Production — A Survey // Handbook of Labor Economics / O. Ashenfelter, R. Layard (eds.). Vol. I. Amsterdam: North-Holland, 1986. P. 296—297.*

ную или стирать его вручную? Да, влияют, и серьезным образом. Но из этого не следует, что рыночный и домашний труд исчисляются в одних и тех же единицах. Во-первых, данные виды труда могут оцениваться в разных денежных единицах⁸. А во-вторых, домашний труд не всегда измеряется деньгами. Зачастую до количественных оценок дело не доходит, и человек взвешивает альтернативы скорее на качественном уровне. Скажем, когда мать решает, пойти ли ей работать, чтобы получить дополнительный заработок, или посидеть с ребенком, уделив ему больше внимания и заботы, для нее принятие решения не сводится к простому сопоставлению двух денежных сумм. Хотя денежный фактор и принимается в расчет, он скорее играет здесь подчиненную роль.

Производимое человеком ранжирование своих предпочтений сплошь и рядом остается плодом “качественного” решения. Иными словами, мы можем сказать, “что выгоднее” с точки зрения данного человека, но не можем утверждать, “насколько выгоднее”. Следовательно, возникает сомнение в допустимости универсального использования математических операций и представления поведенческих характеристик в виде непрерывных кривых. Конечно, исследователь волен производить калькуляции за своих обследуемых, считая, что они “как будто” исчисляют денежные прибыли и издержки домашнего труда. Но не подменяем ли мы в данном случае главные причины второстепенными? И не подталкивает ли это нас к признанию того, что здесь экономический анализ наталкивается на пределы, за которыми простирается область *неизмеримой экономики*?

Вообще специфика домашнего хозяйства заключена в том, что в нем тесно сплетаются рациональные и нерациональные элементы, и крайне трудно отделить от рационального традиционные, ценностные и аффективные начала. Так, влиянием не вполне рациональных пристрастий и привязанностей объясняется отчасти тот факт, что несмотря на развитость современной сферы услуг, очень многие обременительные обязанности по-прежнему выполняются внутри домашнего хозяйства, хотя экономически эффективнее было бы нанять профессионалов на рынке труда. Многие люди просто не хотят приглашать в дом “чужих” или отдавать личные вещи “на сторону”. Если следовать экономической логике, то при наличии свободных средств почему бы, скажем, не отправить родителей в комфортабельный дом для престарелых. Однако в большинстве семей так не поступают. В подобных случаях происходит систематическое смещение или даже полное отрицание экономического расчета. В результате в стенах домашнего хозяйства homo economicus чувствует себя весьма неловко. Если где-то и существует “чистая экономика”, то здесь она превращается в изможденную абстракцию.

⁸ Зелизер В. Социальное значение денег. М.: ГУ ВШЭ, 2004. С. 73—113. (Подробнее об этом см. в гл. 19.)

Субстантивная экономика. Заемлемость домашнего хозяйства на естественные процессы проявляется в форме особых социально-экономических стратегий. К их числу относится *стратегия выживания*. Она нацелена на обеспечение минимально необходимой устойчивости домохозяйства в условиях повышенной неопределенности, порождаемой внешней средой. Такая стратегия опирается на принцип действия “безопасность превыше всего” и выражается в избегании риска и дополнительных издержек сверх определенной нормы, пусть даже ценой снижения средних доходов. За столетия была выработана целая система социальных приемов, включающая общинное перераспределение земли, взаимную помощь, добровольное финансирование общих нужд богатыми хозяевами, дабы гарантировать каждому “святое право на жизнь”, застраховаться от развала хозяйства перед лицом резких колебаний производительности по годам⁹. Политика выживания была выявлена при исследовании докапиталистических крестьянских хозяйств, но, разумеется, она важна не только для них.

В домашнем хозяйстве зачастую царствует не формальная экономика (formal economy), сопряженная с рациональным (денежным) просчетом вариантов использования ограниченных ресурсов, а, в терминах К. Полани, субстантивная (содержательная) экономика (substantive economy), связанная с жизнеобеспечением семьи¹⁰. Действия человека в такой экономике обусловлены существенно иными мотивами, нежели конвенциональная максимизация прибыли или полезности. Российский экономист А.В. Чаянов неоднократно указывал на то, что, например, крестьянское хозяйство руководствуется преимущественно не стяжательскими мотивами. В противоположность фермерскому хозяйству, стремящемуся к максимизации прибыли, оно ориентируется на “бытовые формы трудопотребительского баланса”, пытаясь уравновесить тяжесть труда и уровень удовлетворения насущных потребностей¹¹.

Классический “экономический человек” чаще всего представляется нам в обликах предпринимателя, максимизирующего прибыль, или потребителя, максимизирующего полезность. В домашнем же хозяйстве мы сталкиваемся с другой ипостасью хозяйствующего субъекта, не сводимой ни к первому, ни ко второму облику¹².

⁹ Скотт Дж. Моральная экономика крестьянства как этика выживания // Великий незнакомец: крестьяне и фермеры в современном мире / Отв. ред. Т. Шанин. М.: Прогресс-Академия, 1992. С. 202—210.

¹⁰ Подробнее о двух понятиях экономического см.: Полани К. Два значения термина “экономический” // Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999. С. 505—513.

¹¹ Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство. М.: Экономика, 1989. С. 120—121, 159, 208, 244, 250.

¹² “Классический homo economicus часто сидит не на месте предпринимателя, а в качестве организатора семейного производства. Поэтому система теоретической экономики, сконструированная исходя из предпринимательской работы homo economicus’a в качестве капиталиста, является односторонней и недостаточной для познания экономической действительности во всей ее реальной сложности” (Там же. С. 397).

Здесь возникает второе, по существу, *альтернативное определение домашнего труда*. Если ранее, с подачи экономистов, мы определяли домашний труд как виды нерыночной занятости, которые в принципе могут быть замещены рыночной занятостью, то во втором (более социологическом или антропологическом) определении к нему относятся виды *нерыночной занятости, которые вносят вклад в материальное выживание домашнего хозяйства*¹³. Иными словами, предлагается иной объективный критерий, позволяющий относить или не относить конкретные занятия к “труду” по характеру их связи с нуждами домашнего хозяйства.

Помимо прочего, это означает, что многие домашние занятия (например, работа в саду или рыбная ловля) могут рассматриваться и как труд, и как отдых, в зависимости от того, какие *функции* они выполняют в данном домохозяйстве. Определение деятельности в качестве домашнего труда не проистекает из его предметной формы. Одна и та же деятельность может выступать как труд, если она вносит принципиальный вклад в выживание домохозяйства и поддержание уровня жизни его членов, а может квалифицироваться как хобби, если этот вклад не принципиален, а сама деятельность осуществляется, скорее, по мотивам неутилитарного (например, развлекательного) порядка.

Таким образом, мы получили два определения домашнего труда. Первое связано с формальным значением экономического — деятельностью по натуральному самообеспечению, которая может быть в результате осознанного выбора замещена рыночной деятельностью. Второе — вытекает из субстантивного (содержательного) определения экономического: домашний труд выступает как способ натурального жизнеобеспечения, ориентированного на выживание домашнего хозяйства.

Стратегии выживания и воспроизводства семейного хозяйства вовсе не обязательно имеют краткосрочный характер. Они могут быть рассчитаны даже на более длительную перспективу по сравнению с временными горизонтами хозяйственной фирмы, оперирующей на рынке. Специфические принципы действия, лежащие в основе такого стратегического *перспективного планирования*, тесно увязаны с социально-демографическим воспроизводством: как и чему обучать своих детей, когда и за кого выдать замуж (на ком женить), где и на какие средства построить дом молодой семье до того, как у них появятся дети, и т.д. Откладывание сбережений и накопление имущества, получение потребительских и ипотечных кредитов, развитие домашнего производства — все это связано с заботой о том, кто придет на смену, встанет во главе

¹³ “Критерием отнесения деятельности к «труду», — считает Э. Минджиони, — является внесение вклада в обеспечение материального выживания” (*Mingione E. Fragmented Societies: A Sociology of Economic Life. Beyond the Market Paradigm. Oxford: Basil Blackwell, 1991. P. 74*).

дома, обеспечит его рабочими руками. Добавим, что подобные стратегии не следует изначально квалифицировать как сугубо традиционалистские. Ибо трудно сказать, какой субъект ведет себя рациональнее: домашнее хозяйство или фирма. Скорее они демонстрируют разные типы рациональности.

Моральная экономика. Стратегии выживания не являются продуктом индивидуальных решений, принимаемых независимыми индивидами и тем более не сводятся к эгоистическому интересу отдельного человека. Они тесно связаны с моральными нормами данного сообщества. И организация домашнего хозяйства вновь оказывается характерным примером. Здесь важным элементом хозяйственных процессов становятся межпоколенческие трансферты, когда весомая часть ресурсов расходуется в форме *односторонней и безвозмездной материальной помощи*, которая обусловлена существованием нормального демографического жизненного цикла (от родителей к детям, и наоборот). Конечно, можно представить дело и так: сегодня мы кормим детей, чтобы завтра они заботились о своих собственных детях, а заодно поддержали в старости и нас самих. Но сомнительно, чтобы эту помощь можно было свести к чисто экономическому обмену благами. Ибо она обусловлена существованием моральных норм, обеспечивая “право на жизнь” и цементируя порядок, складывающийся внутри семей и родственных кланов.

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

В чем заключаются в данном случае моральные обязательства держателей хозяйственных ресурсов? Речь идет не об абстрактных высших ценностях, предписывающих помогать людям и “возлюбить ближнего своего”. Эти достаточно жесткие обязательства не связаны со свободным моральным выбором, они проистекают из фундаментальных требований социума — обеспечить выживание и нормальную жизнедеятельность каждого человека и его семьи. И в тот момент, когда это выживание или нормальная жизнедеятельность отдельного человека, его семьи или какого-то локального сообщества оказывается под угрозой, к агентам, которые в этот момент обладают относительно избыточны-

ми ресурсами, будь то более обеспеченные соседи, владелец феодального поместья или государство, выдвигаются требования о помощи. Хотя с формальной точки зрения такие обязательства могут нигде не прописываться и даже никак не оговариваться, это не мешает в критических ситуациях запрашивать поддержку в весьма настоятельной форме, вплоть до насильственных действий. Они могут оформляться в виде взываний к моральным устоям (“помогите несчастным”) или напоминаний о реципрокных обязательствах (“все эти годы мы платили налоги”). Но это не просто просьбы о пожертвовании или ожидание воздаяния за прошлые труды. Это субстантивные (“естественные”) требования¹⁴. В критической ситуации экономическая (рыночная логика) перестает работать, и пострадавшие мгновенно переключаются на нерыночные способы обоснования (гражданский, домашний и т.п.), наполненные моральными оценками¹⁵.

История преподнесла множество примеров того, как люди способны долгое время относительно безропотно сносить разного рода лишения. Но в критической ситуации, когда возникает опасность голода или социальной маргинализации, они становятся способными на самые радикальные и разрушительные действия. В этом отношении субстантивная экономика предстает как *моральная экономика*¹⁶, где хозяйственные расчеты подкрепляются нормативными ожиданиями и неформализованными представлениями о социальной ответственности. И нарушение этих устойчивых ожиданий способно порождать острые социальные конфликты.

Семейная и гендерная экономика. Еще одно важное обстоятельство заключается в том, что домашнее хозяйство — дело не индивидуальное. Конечно, домохозяйство может состоять и из одного человека, но чаще оно включает нескольких членов разного пола, возраста, образования, с относительно разными принципами действия. По существу, речь идет не об индивидуальной, а о *семейной экономике*.

¹⁴ Это объясняет в том числе тот распространенный факт, что сбои рынка, обусловленные действием частных предпринимателей, порождают требования к государству, которое с формальной экономической и правовой позиции не имеет к этому прямого отношения. Характерным примером можно считать претензии к государству обманутых вкладчиков финансовых пирамид в середине 1990-х гг. (см.: Радаев В.В. Уроки “финансовых пирамид”, или Что может сказать экономическая социология о массовом финансовом поведении // Мир России. 2002. Т. XI. № 2. С. 39—70).

¹⁵ Тевено Л. Организованная комплексность: нормы координации и структура экономических преобразований // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 19—46.

¹⁶ Скотт Дж. Моральная экономика крестьянства как этика выживания // Великий незнакомец: крестьяне и фермеры в современном мире. С. 202—210; Thompson E.P. The Making of the English Working Class. Harmondsworth: Penguin, 1968.

Традиционный экономист находит выход из положения, представляя домашнее хозяйство как целостную единицу и отождествляя его с отдельным человеком, принимающим рациональные решения (напомним, что подобное проделывалось в экономических теориях и по отношению к фирме). Таким образом, сложная внутренняя структура домашнего хозяйства из рассмотрения исключается. Новая экономическая теория домашнего производства подходит к делу иначе, представляя домашнее хозяйство как пространство реализации не одной, а нескольких функций максимизации полезности. Члены семьи взаимодействуют как относительно автономные индивиды, самостоятельно принимающие решения.

С точки зрения экономической социологии семья или несколько семей, ведущих совместное хозяйство, не являются какой-то нерасчлененной целостностью. Но еще менее семья выглядит как группа независимых индивидов, соединенных пунктиром контрактных обязательств. Скорее это тесная надындивидуальная общность, связанная узами социальных норм и скрепленная обручами кровного родства. Брачные и прочие контракты существуют далеко не везде и выступают лишь одной из форм урегулирования семейных отношений. Но даже если, например, супруги имеют отдельные счета в банке и сохраняют отдельные права собственности, или если в семье только один кормилец, то и тогда отношения редко строятся на базе независимых индивидуальных решений. “Совместное хозяйство”, “семейный бюджет” — не пустые слова. Помимо принадлежности к местному сообществу, организации, социальным группам, “экономический человек” также принадлежит семье (клану) как узлу “сильных связей” (strong ties). Здесь определяются пределы и последовательность доступа к ресурсам домашнего хозяйства, дифференцируются хозяйственные права и обязанности его членов¹⁷. Подчеркнем, что наличие такой совместности не отменяет внутренних различий в стратегиях и практиках хозяйственного действия, тем более, что люди зачастую принадлежат к разным поколенческим группам. Однако механизмы взаимного сочетания и “притирки” этих стратегий и практик серьезным образом отличаются от рыночных взаимодействий. Семья как хозяйственная единица возникает в результате *обсуждения и согласования принципов действия*. Причем подобное согласование не является неким разовым актом достижения договоренности (или подписания брачного контракта). Оно представляет собой длительный процесс периодического прояснения и отстаивания позиций.

¹⁷ “В любой момент времени только в ничтожной доле домашних хозяйств их члены пытаются действовать как атомизированные индивиды, не принимающие друг друга в расчет, — и подобные ситуации внутренне неустойчивы. Большинство же домашних хозяйств все время вырабатывают чрезвычайно сложные системы правил для своих членов, устанавливающие, как принято и как не принято себя вести” (The Social and Political Economy of the Household / M. Anderson, F. Bechhofer, J. Gershuny (eds.). Oxford: Oxford University Press, 1994. P. 3).

Одна из наиболее серьезных проблем внутренней структуры домашнего хозяйства связана с существованием *гендерных различий*. Экономисты (и отчасти социологи) долгое время были индифферентны к этой проблеме. В раннекапиталистическую эпоху совокупность решающих собственнических и гражданских прав принадлежала мужчине. И по существу, под “экономическим человеком” понимался именно мужчина. В XX же столетии утвердилось демократическое равенство прав мужчины и женщины. И на первый взгляд, оба в равной степени начали претендовать на роль *homo economicus*. Но перепрыгивание к предпосылке формального гендерного “равенства” вновь позволило избежать постановки щекотливых вопросов.

Между тем разница гендерных позиций особенно видна именно в разделении функций в домашнем хозяйстве, где трудовая нагрузка в значительной степени лежит на плечах женщины. Такие экономисты, как Г. Беккер, уделяющие внимание внутренней структуре домохозяйства, объясняют это следующим образом. В силу биологических причин женщины больше вовлечены в уход за детьми и сопряженные с этим домашние обязанности. А раз женщины тратят на них больше времени, то у них появляется и больше стимулов делать вложения не в рыночный человеческий капитал, а в те его виды, которые повышают эффективность их труда в домашнем хозяйстве. Соответственно мужчинам в такой ситуации более рационально инвестировать в рыночный человеческий капитал и получать более высокие вознаграждения на рынке, чтобы максимизировать совокупную “семейную” полезность. Так возникает замкнутый круг, в котором биологические различия закрепляются и усиливаются экономически ориентирующими действиями¹⁸.

Когда мужчина является основным добытчиком средств существования, тогда закрепление за женщиной домашней работы еще можно посчитать “рациональным”. И относительно более низкая средняя заработная плата женщин действительно способствует закреплению их положения как домашних работниц. Но только как, приняв эту рационалистическую терминологию, объяснить, почему в семьях, где жена работает, а муж безработный, часто не происходит коренного перераспределения домашних обязанностей?¹⁹ Ничего не поделаешь, приходится, махнув рукой, делать бессодержательные ссылки на роль традиции и “менталитета”.

¹⁸ *Becker G. A Treatise on the Family*. P. 32—63; *Беккер Г. Экономика семьи* // Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. С. 381—410.

¹⁹ *Morris L. Renegotiation of the Domestic Division of Labour in the Context of Male Redundancy* // *New Approaches to Economic Life* / B. Roberts et al. (eds.). Manchester: Manchester University Press, 1985. P. 400—416; *Morris L. Employment, the Households and Social Networks* // *Employment in Britain* / D. Gallie (ed.). Oxford: Basil Blackwell, 1988. P. 376—405.

Распределение труда между супругами. Рассмотрим несколько подробнее аспект гендерных отношений, связанный с распределением трудовой нагрузки между супругами в домашнем хозяйстве. При этом будем учитывать совокупную нагрузку, включающую оплачиваемый труд на рынке труда и домашний труд. Мы представим эти отношения в виде ряда моделей, предлагающих разные варианты объяснения социального порядка в локальной семейной сфере.

Приведем пример типологии таких моделей, предложенный британскими экономсоциологами.

- Традиционная модель *трудоустройства* (Dependent Labour), когда женская рыночная занятость вторична по отношению к мужской и не затрагивает домашних обязанностей женщины.
- Эгалитарная модель *адаптивного партнерства* (Adaptive Partnership), когда при увеличении занятости женщины на рынке труда мужчина берет на себя часть ее домашних обязанностей, балансируя тем самым сравнительную трудовую нагрузку.
- Переходная модель *постепенной адаптации* (Lagged Adaptation), когда перераспределение домашних обязанностей происходит, но с достаточно большим (порою поколенческим) временным разрывом²⁰.

Мы хотели бы предложить более развернутую и детальную классификацию подобных моделей. Начнем с объяснений экономического и социологического толка, а затем дополним их социопсихологическими и социально-демографическими объяснениями.

1. *Модель максимизации совокупного дохода.* Эта модель исходит из ярко выраженных экономических предпосылок. Трудовые усилия направляются туда, где есть возможность их наибольшей отдачи для блага всей семьи. Если возрастает доля дохода в семейном бюджете, обеспечиваемая мужчиной или женщиной, основной кормилец получает возможность снижать затраты труда в домашнем хозяйстве. Тот, кто зарабатывает меньше, независимо от тендерного признака, вынужден взять эту нагрузку на себя²¹.

2. *Модель эффективной специализации, или разделения труда между супругами.* Происходит разумное распределение видов труда. Если один из супругов берет на себя одни обязанности, другой старается взять на

²⁰ Gershuny J., Godwin M., Jones S. The Domestic Labour Revolution: a Process of Lagged Adaptation / The Social and Political Economy of the Household. P. 151—197.

²¹ Эту модель также называют концепцией соотносительных ресурсов (Окно в русскую частную жизнь: Супружеские пары в 1996 г. / Римашевская Н., Ванной Д., Малышева М. и др. М.: Academia, 1999. С. 113).

себя другие. Например, если рыночная активность мужчины более высока, то женщина больше занимается домашним хозяйством. Но если женщина вовлекается в рыночную занятость, то мужчина начинает больше заниматься домашним трудом или уделять больше времени личному подсобному хозяйству. Эта модель также в сильной степени соответствует принципам экономического рационализма. Только вместо максимизации совокупного дохода оптимизируется распределение трудовой нагрузки.

3. *Модель растущего благосостояния.* Повышение уровня доходов и материального благосостояния семьи в целом позволяет женщине освободиться от необходимости рыночного труда и стать обеспеченной домохозяйкой. Определяющим здесь является фактор минимизации усилий, не связанный, в отличие от первых двух моделей, с принятием оптимизационных решений.

4. *Модель домашней эксплуатации.* Женщина является объектом эксплуатации в домашнем хозяйстве со стороны мужчины. Домашний труд в значительной степени лежит на ее плечах. При этом увеличение нагрузки женщины на рынке труда не приводит к серьезному перераспределению ее домашних обязанностей, так же как и снижение оплачиваемой занятости мужчины не приводит к его большому вовлечению в домашние дела. Подобное положение вещей покоится на воспроизведении многовековой традиции тендерной дискриминации. Такова постмарксистская интерпретация, которой симпатизируют многие феминистские движения²².

5. *Модель статусных преимуществ.* Женщины дискриминируются в домашнем хозяйстве в силу того, что часто имеют более низкий должностной статус на рынке труда. Повышение должностного статуса женщины не приводит к обратной дискриминации, однако усиливает равномерность в распределении домашнего труда. Отношения в домашнем хозяйстве складываются как следствие отношений в рыночной сфере.

6. *Модель неизжитой "патриархальности".* Повышение уровня образования и накопленного человеческого капитала членов семьи приводит к более равномерному распределению рыночной и домашней трудовой нагрузки. Воспроизводство "патриархального" (неразвитого) разделения труда остается уделом семей с более низким уровнем человеческого капитала.

²² Подобные отношения в домашнем хозяйстве характеризуются некоторыми социологами-неомарксистами как прямое продолжение производственной эксплуатации женщины, на которую возлагается добавочное тяжелое бремя неоплачиваемого труда. Речь, таким образом, идет о "двойной эксплуатации" (см., например: *Gardiner J. The Political Economy of Domestic Labour in Capitalist Society // Dependence and Exploitation in Work and Marriage / D.L. Barker, S. Allen (eds.). L.: Longman, 1976*).

7. *Модель компенсующего третьего.* Привлечение к участию в домашнем хозяйстве “третьих лиц” — других взрослых членов семьи — позволяет супругам освободиться от части домашнего труда. Причем в первую очередь от этого выигрывает женщина. Например, супруга в будние дни не успевает готовить еду и ухаживать за детьми, часто за нее это делает ее мать. В результате трудовая поддержка других членов семьи (в первую очередь, бабушек) снижает степень неравенства между супругами в домашнем труде. Здесь проявляется зависимость от структуры не экономического, а социального капитала.

8. *Модель дифференцированной трудовой активности, или неравной дееспособности супругов.* Трудовая нагрузка между супругами распределяется неравномерно. Тот, кто более активен, скажем, на рынке труда, оказывается относительно более активным и в домашних занятиях. Гендерные различия в данном случае роли не играют. Это зависит, во-первых, от индивидуальных характеристик супругов (склад характера, состояние здоровья). Например, кто-то более ленив, кто-то слабее физически. Во-вторых, она зависит от специфики аффективных связей в семье, неравного распределения власти в гендерных отношениях. Например, один из супругов может использовать благорасположение другого(ой). Эта модель опирается на психологические и физиологические объясняющие факторы.

9. *Модель уравнительного соучастия, или эгалитарного распределения труда.* Затраты труда распределяются между супругами относительно равномерно. Если один занимается чем-то (например, домашним или подсобным хозяйством), то другой втягивается в процесс соучастия, чтобы работать вместе, оказывая поддержку друг другу, проявляя солидарность и к тому же соблюдая принцип уравнительной справедливости. То есть примерное равенство достигается как в отношении совокупной трудовой нагрузки, так и отдельных сфер приложения труда. Перед нами разновидность социально-психологического объяснения.

10. *Модель дифференцированной семейной привязанности.* Появление в семье несовершеннолетних детей в большей степени привязывает женщину к домашнему хозяйству. Рост в семье доли иждивенцев в целом также способствует усилению относительной нагрузки женщины в домашнем труде. Здесь аргумент строится прежде всего на демографических основаниях.

11. *Модель возрастного уравнивания.* Чем старше становятся супруги, тем более эгалитарным выглядит разделение труда в семье. Во-первых, родив и вырастив детей, женщина становится более активной на поприще публичной жизни. А во-вторых, с возрастом и увеличением семейного “стажа” возрастает взаимная поддержка и солидарность супругов, что может проявляться в том числе и в более равномерном рас-

предделении трудовых обязанностей. Объяснение, таким образом, дается с отсылкой к обычному демографическому циклу²³.

В домашнем хозяйстве осваивается множество приемов, регулирующих повседневное взаимодействие и помогающих сглаживать возникающие конфликты. При этом характер реализуемой модели не всегда четко рационализируется членами семьи. Разделение домашнего труда часто сопровождается выработкой специальной мифологии, когда приспособление идет по одной модели, а объясняется членами семьи в терминах совсем другой модели.

Эмпирические данные показывают, что вовлечение женщины в сферы формальной занятости часто не несет ей соразмерного освобождения от домашних обязанностей, а отказ от работы вне дома не сопряжен с адекватным увеличением свободного времени. Но низведение женщины до роли домашнего “пролетария”, или пассивного объекта “двойной эксплуатации”, игнорирует ее реальную социальную роль и внутреннее влияние в домашнем хозяйстве. А призывы к немедленному установлению гендерного равенства кажутся нам абстрактным лозунгом, не учитывающим социально-демографические и культурные особенности. Дело в том, что экономические функции в домашнем хозяйстве самым тесным образом переплетены с функциями естественного воспроизводства. Вдобавок в каждом сообществе вырабатываются свои представления о надлежащих способах распределения трудовых обязанностей в семье, которые отражены в перечисленных множественных моделях и едва ли эволюционируют в сторону какой-либо одной универсальной модели.

Структура домашнего хозяйства. Социальная структура домашнего хозяйства определяется двумя группами факторов: его социально-демографической композицией (число членов, их пол и возраст, соотношение кормильцев и иждивенцев в общем составе)²⁴ и социокультурными особенностями (образование, классовая принадлежность, широта и плотность социальных связей, специфика норм и обычаев, т.е. композицией человеческого, социального и культурного видов капитала).

²³ Более подробное обоснование изложенных модельных гипотез о распределении трудовой нагрузки между супругами, а также их эмпирическую проверку на современном российском материале см.: Барсукова С.Ю., Радаев В.В. Легенда о тендере. Принципы распределения труда между супругами в современной городской семье // Мир России. 2000. Т. IX. № 4. С. 65—102.

²⁴ Существует точка зрения, согласно которой главная роль принадлежит именно композиции домашнего хозяйства: “Композиция домашнего хозяйства (household composition) является детерминантой всех исследованных параметров домашнего производства. Альтернативные гипотезы, постулирующие влияние уровня дохода, классовых позиций и возраста главы семьи тоже выглядят достоверно, но влияние этих переменных слабее” (Glatzer W., Berger R. Household Composition, Social Networks and Household Production in Germany // On Work: Historical, Comparative and Theoretical Approaches / R.E. Pahl (ed.). Oxford: Basil Blackwell, 1988. P. 526).

Эти группы факторов определяются, с одной стороны, уровень и структуру запросов, а с другой — трудовые возможности данного хозяйства.

Структура современного домашнего хозяйства подвергается серьезным долгосрочным изменениям, среди которых можно выделить следующие:

- возрастает доля домашних хозяйств, основанных на нуклеарной семье или состоящих из одного человека;
- сокращается количество крупных домашних хозяйств, обслуживающих большие семьи и группы семей;
- увеличивается удельный вес домашних хозяйств, где основным работником и кормильцем является женщина;
- все чаще женщины (особенно замужние) сочетают домашний труд с полной или неполной рыночной занятостью;
- снижается уровень формальной рыночной занятости молодежных групп вследствие безработицы и удлинения сроков образования;
- усиливается территориальная мобильность домашних хозяйств²⁵.

Все это влияет не только на изменение связей между рыночным и домашним трудом, но и на перераспределение ресурсов в самом домашнем хозяйстве, которое предстает в растущем многообразии дифференцированных форм.

Происходит и серьезное обновление *технологической базы* домашнего хозяйства. При этом ожидалось, что техника будет способствовать обобществлению его привычных экономических функций, перенося их в сферу рыночных услуг (например, люди будут отдавать белье в прачечную вместо того, чтобы стирать его дома). Казалось, человек получает шанс освободиться от домашнего труда. Но процесс оказался не линейным. И вскоре часть бытовых услуг вернулась из рыночной сферы в лоно домашнего хозяйства. Сначала действительно прачечные освободили домохозяек от значительной части ручной стирки, но затем каждая семья получила возможность купить качественную и относительно недорогую стиральную машину, перестав обращаться в прачечную. Механизация услуг проникла внутрь домашнего хозяйства, способствуя сохранению домашнего труда в его преобразованном виде²⁶.

В крупных городах домашнее хозяйство становится все более атомизированным, освобождаясь по крайней мере если не от родственных, то от части соседских сетевых связей. Одновременно на основе электронных средств коммуникации (домашние компьютеры, элект-

²⁵ *Mingione E.* Fragmented Societies: A Sociology of Economic Life. Beyond the Market Paradigm. P. 168—169.

²⁶ *Gershuny J.* After Industrial Society. L.: Macmillan, 1978.

ронная почта, Интернет, мобильные телефоны, и т.д.) домашнее хозяйство втягивается в использование новейших информационных систем, осваивая глобальные сетевые потоки. Для многих квалифицированных профессий в результате нового технического оснащения вновь начинает стираться былое разделение между домом и офисом, и дом становится основным рабочим местом. Совершенствование системы коммуникаций изменяет и потребительские практики — например, покупки товаров через Интернет становятся все более привычным делом.

Однако в целом, несмотря на фундаментальные сдвиги в социальной структуре домашнего хозяйства — технологические изменения, возросший индивидуализм, относительное выравнивание гендерных ролей, — домашнее хозяйство остается достаточно консервативным укладом. Оно приспосабливается к изменениям, но воспроизводит многие прежние принципы хозяйствования.

Заключение. Следует констатировать, что концепции домашнего хозяйства пока остаются в роли “пасынков” экономической и социологической теории. Признание неоплачиваемой домашней занятости разновидностью труда, а домашнего хозяйства — формой производства вроде бы повысило их статус. Но в основе своей методологические подходы не слишком изменились: происходящее в домашнем хозяйстве по-прежнему считается чем-то производным от развития рыночных секторов. Хотя с точки зрения самого человека столь же правомерно рассматривать рыночную занятость как элемент домохозяйственной стратегии. В любом случае, рассмотрение проблематики домашнего хозяйства простирается за пределы парадигм рыночного или огосударственного хозяйства²⁷.

Неоднократно цитированный нами Г. Беккер призывает смело рационализировать неэкономические процессы. И в этом отношении он и его последователи правы: в принципе в экономических терминах можно рассмотреть буквально все. И глупо было бы отвергать результаты, полученные с помощью экономического подхода. Но существуют тонкие грани, преступая которые “экономический империалист” рискует оказаться объектом насмешек. В самом деле, начинаешь чувствовать себя неловко, когда заходит речь о “качестве детей” (желаемых для родителей характеристиках) и их “скрытой цене” (материальных издержках на воспитание этих характеристик); когда целесообразность вступления в брак измеряется экономией на приобретении потребительских услуг, которые теперь можно получить дома и бесплатно; когда встречаются

²⁷ Здесь мы выходим на более общий вопрос об “эксплоярных” формах хозяйства (Шанин Т. *Формы хозяйства вне систем* // Вопросы философии. 1990. № 8. С. 109—115). Он будет рассмотрен в гл. 24 “Мир хозяйства: модели параллельного и циклического развития”.

утверждения, что брак, основанный на любви, “более продуктивен”; или что “спрос на детей зависит от относительной цены детей и полного дохода”²⁸.

Дело в том, что на пути исследователя возникают преграды не только научного характера, связанные со степенью допустимой абстракции, но и барьеры этического свойства, проистекающие из ценностного самоопределения. Допустим, формулируется “задача”: если тонут свой и чужой ребенок, а в наличии только один спасательный круг, кому его бросить? Экономическая схема в два счета подскажет гипотезу наиболее рационального использования “ограниченного ресурса”. Можно далее порассуждать, с какой частотой люди последуют этому варианту в реальной жизни. Но ответ лежит в иной плоскости. Экономист (равно как и социолог) просто не должен браться за эту “задачу”. Все можно подвергнуть голой калькуляции, но не всегда стоит это делать, особенно если речь заходит о жизни людей или высших ценностях.

В заключение подчеркнем, что выбор того или иного подхода диктуется не только характером объекта (последовательно расчленив его на экономическую и социологическую части бывает довольно сложно). Немалую роль играют также чувство меры и творческая интуиция исследователя. Интуиция помогает выбрать объект изучения, а чувство меры должно подсказать, когда следует остановиться или как минимум сменить метод. Пределы познания социальных процессов, таким образом, обусловлены не только качеством исследовательских инструментов, но также наличием и действенностью встроенных моральных регуляторов.

²⁸ См., например: *Becker G. A Treatise on the Family*. P. 119—124, 137—138; *Montgomery M., Trussel J. Models of Marital Status and Childbearing / Handbook of Labor Economics*. Vol. I. P. 239. 248—249.

Раздел 8

ЧЕЛОВЕК В ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ И ДЕНЕЖНОЙ СФЕРАХ

Сами блага нейтральны, но способы их использования имеют социальный характер. Они могут становиться ограждениями или мостами между людьми.

М. Дуглас, Б. Ишервуд. Мир благ

ЧЕЛОВЕК В РОЛИ ПОТРЕБИТЕЛЯ

Потребительское поведение долгое время оставалось периферийным объектом в социологии, которая в большей степени интересовалась процессом труда и трудовыми отношениями, а также распределительными конфликтами и отношениями неравенства. В конце XX столетия потребительская проблематика начала развиваться очень активно. Однако основная часть социологических исследований развернулась в культурологической области, фокусируясь прежде всего на символической стороне потребления. Дополнительный импульс этим исследованиям придало широкое увлечение постмодернистскими дебатами. В результате социология потребления развивалась несколько особняком не только от экономической теории, но и от основных течений современной экономической социологии, и такие вопросы, как структура потребительских рынков, состав и мотивы их участников, организационное и институциональное оформление процесса потребления изучались явно недостаточно, оставаясь в сфере интересов маркетологов. Впрочем, к началу XXI в. в социологии потребления наметилось сближение между культурологически и экономически ориентированными течениями, что позволяет надеяться на плодотворные результаты в будущем.

В данной главе будет охарактеризована специфика экономико-социологического подхода к анализу потребления. Сначала мы дадим общее определение понятия “потребление”. Затем посмотрим, каким видит потребителя традиционная экономическая теория. Переходя к экономико-социологическим концепциям, мы представим потребление как средство социальной дифференциации и построения пространства стилей жизни, раскроем его символическую сторону и завершим главу анализом тенденций современного общества потребления с его отчуждающими и инновационными практиками.

Что такое потребление. Этот вопрос кажется простым лишь на первый взгляд, поэтому остановимся на нем более подробно. Начнем с того, что для многих потребление ассоциируется с *физическим расходом* (уничтожением) материальных благ (например, поглощением пищи). В связи с этим сразу приходится заметить, что в современном мире все более значимая часть потребляемых благ выражена не вещами, а услугами, которые могут вообще не принимать предметную форму, реализуясь посредством отношений между людьми. Поэтому физическая сторона процесса потребления имеет подчиненный характер.

Под потреблением также обычно понимается *использование полезных свойств* предметов или процессов, благодаря которым они приобретают характер блага. И это, несомненно, верно. Но к потреблению, определяемому с экономической точки зрения, следует относить использование только ограниченных благ, которые называются “экономическими благами” (economic goods), в отличие от благ, находящихся в неограниченном количестве и называемых “свободными благами” (free goods). В этом смысле правомерно говорить о потреблении очищенной питьевой воды и не правомерно — о “потреблении” обычного воздуха.

Признак использования благ выводит нас на основную цель потребления — *удовлетворение потребностей человека*. Но и здесь придется сделать серьезную оговорку. Речь идет не о всяких потребностях — например, в процессе творческого труда человек тоже удовлетворяет свою потребность в креативной деятельности, но мы не называем это потреблением. Или, скажем, человек может получать удовольствие, наблюдая живописный пейзаж, но определять это как потребление — дело сомнительное. Иными словами, мы не относим к потреблению ни процессы, связанные с добавлением стоимости, ни процессы, вовсе не затрагивающие стоимостных отношений. Потребление сопряжено с безвозвратным *расходом стоимости* (не важно, затрагиваются ли в этом процессе предметные формы благ)¹. И в этом заключается отличие потребления от других элементов хозяйственного процесса — производства, распределения и обмена, — связанных с созданием, сохранением стоимости и сменой ее форм.

Следует также подчеркнуть, что речь идет о *личных* потребностях человека. В этом смысле использование промежуточных продуктов в качестве производственных ресурсов не относится к потреблению как таковому. Иными словами, имеется в виду *конечное потребление* продуктов и услуг в домашнем хозяйстве. Правда, вопрос о соотношении конечного потребления благ и их производства тоже имеет свои политико-экономические тонкости. С одной стороны, такое потребление выносится за пределы процесса производства, а с другой стороны, характеризуется как внутренний элемент производства и воспроизводства самого важного хозяйственного ресурса — человека, точнее, его способности к труду, его физиологического и человеческого капитала. Но углубляться в эту политико-экономическую диалектику мы не будем. В данном случае мы также не используем макроэкономические поня-

¹ Чтобы стать предметом потребления, расходуемые блага вовсе не обязательно должны покупаться на рынке, проходя через отношения денежного обмена. Достаточно, если блага обладают некоторой *ликвидностью*, позволяющей говорить об их способности к денежному обмену и, следовательно, о существовании и расходовании их стоимости.

тия, наподобие “склонности к потреблению” как агрегированного выражения спроса, “припудренного” квазипсихологической терминологией. Мы рассматриваем понятие потребления на *микроуровне*, увязывая его прежде всего с действиями отдельных людей, домашних хозяйств и малых групп.

Итак, *“потребление”* — это использование полезных свойств того или иного блага, сопряженное с удовлетворением личных потребностей человека и расходом (уничтожением) стоимости данного блага. В этом определении потребление выступает как совокупность хозяйственных отношений людей к объектам их желания, а также отношений между самими людьми.

Потребление в экономической теории. В классической политической экономии проблематика потребления оставалась даже не на вторых, а на четвертых ролях (после производства, распределения и обмена). Считалось, что наиболее существенные (базисные) отношения сосредоточены в процессе производства, а потребление хотя и является конечной целью, выступает чем-то производным².

Маржиналисты на первый взгляд отказались от этой производственной парадигмы, и на передний план у них вышел “суверенный потребитель”, который казался относительно независимым от структуры производства и интересов производителей, вынужденных подчиняться требованиям спроса. Но по существу, их модель потребителя вобрала основные черты неоклассической производственной модели, описывающей поведение фирмы, максимизирующей прибыль.

Что характеризует “экономического человека” в качестве потребителя в рамках неоклассической экономической теории? Во-первых, его действия подчинены одному главенствующему утилитаристскому мотиву — эгоистическому стремлению к собственному благу, выражаемому в *максимизации полезности*. Причем последняя, по сути, сводится к увеличению потребления, которое воплощает в себе конечную цель всякой хозяйственной деятельности и служит выражением общего благосостояния человека.

Во-вторых, “экономический человек”, выступающий в роли потребителя, имеет четко определенные потребности, которые фактически не ограничены ничем, кроме имеющихся ресурсов. Правда, в соответствии с теорией предельной полезности (*marginal utility*) потребление каждой единицы блага уменьшает потребность в последующих единицах данного блага, но одновременно предполагается актуализация других потребностей более высокого уровня.

² В ортодоксальном марксизме, например, этот взгляд получил закрепление в принципе “примата производства”.

В-третьих, потребитель демонстрирует явную устойчивость предпочтений, которая обусловлена *рациональностью* принимаемых им решений.

Наконец, в-четвертых, в каждом акте потребительского выбора “экономический человек” демонстрирует свою *автономию* — он принимает решения, независимые и от потребностей других потребителей, и от своего прошлого опыта. На него не оказывают существенного влияния ни взаимодействия с другими людьми, ни поведение представителей референтных социальных групп, ни существующие правила поведения, ни выработанные привычки или утвердившиеся культурные ценности. Все это часто остается за скобками. Такой потребитель руководствуется прежде всего двумя факторами: изменением цен (при снижении цены он покупает больше, а при ее повышении — меньше) и изменением собственного дохода (потребление увеличивается с ростом этого дохода). Признается также влияние так называемых вкусов (tastes) на поведение человека, но вкусы оказываются экзогенной переменной и не получают своего объяснения в рамках самой экономической теории³.

Правда, в *новой теории потребления* в 1970-е гг. Г. Беккером и его последователями была предпринята попытка рассмотреть вкусы в качестве эндогенной переменной экономического анализа. Согласно этой теории анализ вкусов и предпочтений не считается “запретной зоной”, которую следует отдать на откуп другим социальным наукам. Однако с социологической точки зрения вкусы определяются здесь довольно своеобразно — как нечто неизменное во времени и неразличающееся по группам людей⁴. В итоге расхождения в поведении людей по-прежнему объясняются различиями в ценах и доходах. И даже обращенная непосредственно к потребителю реклама, по мнению Г. Беккера, воздействует не на изменение вкусов, а лишь на уровень цен, регулируя, тем самым, масштаб спроса на товары.

Экономическую социологию подобные трактовки вряд ли могут удовлетворить, ибо для нее потребление является столь же социальным, сколь и экономическим процессом. Поэтому аналитическая рамка здесь существенно расширяется. Прежде всего это касается *мотивов* действия. Утверждается, что стремление человека к собственному благу отнюдь не

³ Ackerman F. Overview Essay // The Consumer Society / E. Goodwin, F. Ackerman, D. Kiron (eds.). Washington: Island Press, 1997. P. 149—159.

⁴ “Вкусы не меняются по прихоти и не слишком отличаются у разных людей. Согласно этой точке зрения, никто не спорит о вкусах по той же причине, по какой никто не спорит о Скалистых горах: они существуют, будут существовать и одинаковы для всех” (Беккер Г. De Gustibus Non Est Disputandum // Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М.: ГУ ВШЭ, 2003. С. 489).

сводится к увеличению потребления, он может стремиться также к власти и уважению, общению или соперничеству. Само же потребление не сводится к инструментальным функциям, связанным с использованием полезных характеристик продукта или услуги. Ниже мы увидим, что потребление выполняет демонстрационные функции обозначения и утверждения статусных позиций, а также символические функции, связанные с манипулированием знаками.

Теперь о *рациональности* действий. В ее терминах можно четко определить далеко не всякие потребительские практики. Из их ряда явно выпадают, например, импульсивные покупки (в том числе под воздействием “эффекта обладания” вещью, активно используемого современными ритейлерами), а также потребление под воздействием пристрастий и привычек, которые могут вредить здоровью человека, но от которых, даже зная об их пагубных последствиях, он не в состоянии отказаться. Но добавим, что само сведение рациональности к утилитаристскому мотиву кажется непродуктивным.

И главное — о “суверенитете” (автономии) потребителя. Не следует преувеличивать независимость принимаемых потребительских решений. Часто потребление имеет совместный характер, но даже в индивидуальном потреблении человек почти непременно соотносит свои действия с действиями представителей определенных социальных групп и локальных сообществ. Более того, он становится объектом пристального внимания и *социального контроля* со стороны этих групп и сообществ, которые регулируют и масштаб, и формы потребления тех или иных благ. Это серьезным образом влияет на границы и характер потребительского выбора, в том числе изначально отсекая многие варианты как заведомо неприемлемые.

Далее, помимо группового контроля, имеют значение и факторы *межличностных взаимодействий*. Воспринимая исходящие от рынка ценовые сигналы и рекламные слоганы, человек не просто “переваривает” их внутри себя. Они становятся объектом активного обсуждения — с друзьями и родственниками, с другими покупателями в очередях. Причем информация, поступающая по сетям социальных связей, оказывается не менее важной, чем формальные рыночные сигналы. Заявления продавцов проходят своеобразную “экспертизу” в этих межличностных обсуждениях, посредством которых люди обмениваются опытом и вырабатывают социальные оценки потребительских благ и их производителей.

Наконец, в каждой культурной среде существуют особые *ценности*, влияющие на потребительский выбор, и формируются *правила* его институционального оформления. Они помогают определить одни формы потребления как следование пагубным привычкам и нарушение

благопристойности, а другие — как требующие всецелого одобрения и поощрения. Причем оценки в сильной степени зависят от конкретных исторических и социальных условий (например, регулярное потребление вина оценивается в различных сообществах весьма по-разному).

В результате воздействия социальных факторов связь покупательского спроса с уровнем дохода часто оказывается нелинейной, а изменение цен объясняет динамику спроса лишь в краткосрочном периоде. Отметим, что даже Г. Беккер, настойчиво призывающий к поиску всех ответов в соотношении цен и доходов, приводит свидетельства неоднозначности связи между спросом и уровнем цены. Он замечает, например, что поставщики услуг могут отказываться от повышения цен на них при существенном превышении спроса со стороны потребителей над предложением этих услуг⁵. Последнее может быть объяснено в том числе тем, что функция спроса перестает быть непрерывной, когда сталкивается с представлением о *“справедливой цене”*. В такой ситуации даже при небольшом повышении цены сверх определенного уровня может произойти обвал спроса вместо его плавного снижения⁶.

Потребление и социальная дифференциация. Нужно отметить, что сами экономисты выработали некоторые альтернативные взгляды, касающиеся социальных элементов процесса потребления. Так, Дж. Дьюзенберри показывает, что объемы потребления существенно зависят не от абсолютного, а от *относительного уровня дохода* — потребители сравнивают свои возможности с потреблением других, более обеспеченных групп, которые тем самым оказывают на них постоянное культурное давление, понуждающее наращивать объемы потребления⁷. Причем, поскольку значительная часть процесса потребления осуществляется на виду у других людей, а, скажем, объем сбережений часто остается семейной тайной, потребительское поведение испытывает куда более серьезное давление, чем сберегательное⁸.

⁵ Беккер Г. Несколько замечаний о ресторанных ценах и другие примеры социальных воздействий на цены // Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. С. 271—280.

⁶ За представлениями о справедливой цене могут скрываться: традиции и привычки (“мы всегда платили за этот товар именно такую цену”); субъективная оценка производственных издержек (“этот товар не может стоить так дорого”); знание аналогичных цен других продавцов (“у других это стоит дешевле”); наконец, просто экономическая способность заплатить предложенную цену (“раньше мы имели возможность это покупать”).

⁷ Duesenberry J.S. Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior. Cambridge: Harvard University Press, 1949.

⁸ Иной подход предложен М. Фридменом в его теории постоянного дохода, в соответствии с которой многие виды потребления относительно независимы от текущих колебаний дохода.

Социальное воздействие на потребление индивида подчеркивается также Х. Лейбенштайном в отмеченном им *эффекте присоединения к большинству* (bandwagon effect), когда спрос на товар возрастает в связи с тем, что его покупают другие люди, и *эффекте сноба* (snob effect), когда, наоборот, человек не желает приобретать продукт или услугу именно потому, что это делают окружающие⁹. Х. Лейбенштайн выделяет и так называемый *эффект Веблена*, состоящий в том, что нередко привлекательность блага не уменьшается, а возрастает вместе с ростом его цены, и соответственно (при прочих равных условиях) выбор совершается в пользу более дорогого, а не более дешевого товара.

Откуда возникают подобные эффекты? Ответ на этот вопрос лежит за пределами сферы удовлетворения потребностей в потребительских благах как таковых. Дело в том, что масштабы и характер потребления не просто отражают сложившееся в обществе неравенство в распределении ресурсов. Потребительские практики становятся средством, активно производящим это социальное неравенство. Потребление, таким образом, оказывается не конечной целью, а лишь инструментом реализации более сложных социальных стратегий классовой и статусной дифференциации.

Две из таких стратегий описаны в классической работе Т. Веблена «Теория праздного класса»¹⁰. Первая — присущая высшему классу стратегия *демонстративной праздности*, — означает не просто воздержание от труда, но подчеркнутое дистанцирование от всего, что связано с трудом как деятельностью непрестижной и неблагородной. Белоснежные одежды или покрой платья, запрещающий свободные движения, благородная бледность (или, в более позднюю историческую эпоху, наоборот, наличие ровного загара) становятся свидетельствами свободы от труда и средством подчеркнутого дистанцирования от тех групп, которые вынуждены им заниматься. Если же представители высшего класса и вовлекаются в какую-то деятельность, то часто речь идет о занятиях отвлеченными искусстваами, чистой наукой или благотворительностью, которые становятся лишь дополнительным выражением их праздности, ибо престиж таких видов деятельности обусловлен тем, что они не связаны с добыванием хлеба насущного и тем самым отвергают грубый утилитаризм. Труд оказывается позорным не сам по себе, а как свидетельство бедности, т.е. как маркер низкого социального статуса человека.

⁹ Лейбенштайн Х. Эффект присоединения к большинству, эффект сноба и эффект Веблена в теории покупательского спроса // Теория потребительского поведения и спроса / Под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1993. С. 304—325.

¹⁰ Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.

Со временем, как указывает Т. Веблен, стратегия демонстративной праздности все более уступает место второй стратегии высшего класса — *демонстративному потреблению* (*conspicuous consumption*). Оно выражается в покупке наиболее дорогих предметов или приобретении благ, количество которых явно превышает личные потребности. На первый взгляд, все это выглядит как совершенно нерациональное использование ограниченных ресурсов, “излишнее” потребление и, более того, как бездумное расточительство (“выбрасывание средств на ветер”). Но в действительности подобные практики (не важно, осознанные или неосознанные) формируют публичные доказательства платежеспособности и выполняют роль маркеров более высокого социального статуса индивида. Ванна наполняется шампанским во время разгульных вечеринок не потому, что оно полезно для кожи, а потому, что это демонстрирует возможности потребления, выходящего за границы повседневных потребностей. Одним из следствий подобной демонстрации платежеспособности и проявлением денежного соперничества становится образование побочных (подставных) праздных классов — неработающих жен, вечно скукающих лакеев или охранников, и т.п. Еще одним проявлением такого “излишнего” подставного потребления является публичная раздача собственных ресурсов по принципу “плачу за всех”, преследующая цель заслужить уважение со стороны окружающих.

Практики демонстративного потребления не ограничиваются высшими классами, они распространяются и на нижние слои общества. Примером может послужить устройство семейных праздников или похорон, связанных с тратами ресурсов, зачастую превосходящими экономические возможности семьи. Такие практики, кажущиеся блажью и безрассудством, на деле оказываются принудительным средством сохранения социального статуса¹¹. Это принудительное “поддержание марки” (или, словами Т. Веблена, “требование расточительности”) может быть весьма обременительным с экономической точки зрения и заставляет перераспределять средства в пользу статусного потребления. Так, “быть голодным, но прилично одетым” — значит, экономить на том, что скрыто от людских глаз, и напрягать бюджет, приобретая то, что становится объектом пристального внимания и социального контроля.

Важно, что одной только траты значительных средств для достижения цели престижного потребления недостаточно. Средства должны расходоваться в социально приемлемых формах, т.е. соответствовать *культурным практикам* целевых групп и локальных сообществ. В противном случае демонстрация платежеспособности воспринимается как чудаче-

¹¹ Подробнее см.: *Зелизер В.* Социальное значение денег. М.: ГУ ВШЭ, 2004. С. 241—251.

ство или как нечто неестественное (примером может послужить широко распространенное презрительно-насмешливое отношение к нуворишам, а в постсоветской России — к “новым русским”).

Зачастую статусные соображения не распознаются или маскируются утилитаристскими суждениями о практической эффективности (например, покупка более дорогих товаров часто оправдывается тем, что они лучше — вкуснее, безопаснее, полезнее для здоровья). Но подобное “стеснительное” неузнавание (*misrecognition*) не должно скрывать от нас важность *статусных мотивов*. Они объясняют, почему различия в стилях потребления зачастую не зависят от толщины кошельков, ибо потребительский выбор становится средством присоединения к определенному “сообществу потребления”¹² и одновременного дистанцирования от других сообществ. Предметы потребления из объектов обладания превращаются в средства общности (или, напротив, разъединения). Люди стремятся получить то, что покупают, по их оценкам, представители их референтной группы. В известном смысле характер приобретаемых благ определяется не тем, кто ты есть, а тем, кем ты хочешь казаться. При этом далеко не все зависит от индивидуальных предпочтений человека. Его поведение контролируется собственной группой и другими группами, которые, с одной стороны, заставляют своих членов поддерживать определенные стандарты потребления, а с другой стороны — сдерживают их эгоистические и сопернические порывы (например, признавая их успех), пытаясь защитить членов группы от разрушающих эффектов зависти и конкуренции¹³. Таким образом, подобное стимулирование потребления следует трактовать не как его максимизацию, а скорее как поддержание его социально одобряемого уровня (излишнее расточительство также становится объектом осуждения, как и пренебрежение статусными условностями).

Итак, потребитель принимает решения не просто на основе соотношения цены и качества продукта или услуги. Он руководствуется также соображениями поддержания или повышения статусных позиций, наделяемых определенным уровнем престижа. А статус, хотя и испытывает серьезное влияние фактора платежеспособности, все же обладает относительной самостоятельностью. Он не растет автоматически с увеличением объемов потребления (случай нуворишей) и не падает немедленно с их уменьшением (случай бедных аристократов).

Причем стратификационная функция потребления видоизменяется с течением времени и различается в разных сообществах. Почему,

¹² Бурстин Д. Дж. Сообщества потребления // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 247—248 (<http://www.ecsocman.edu.ru>).

¹³ Douglas M., Isherwood B. The World of Goods: Towards an Anthropology of Consumption. L.: Routledge, 1979.

например, в одну и ту же эпоху в европейских странах профессиональную (классовую) принадлежность человека можно узнать по стилю носимой им одежды, а в Соединенных Штатах это сделать намного труднее?¹⁴ Потому что серьезно различается социокультурная среда в этих странах. В одной среде миллионер не может себе позволить выйти на улицу в неприглядном виде (если только не ставится задача эпатировать публику), а в другой среде — может спокойно расхаживать в копеечной майке и стареньких джинсах.

Потребление и пространство стилей жизни. Продвигаемый на авансцену традиционной экономической теорией homo economicus каждый раз совершает свой потребительский выбор независимо от выбора, сделанного в прошлом. Откуда в этом случае возникает устойчивость его предпочтений? Она порождается рациональностью действий человека — его последовательным стремлением к собственному благу. Интересующий нас “экономико-социологический человек” в своем текущем выборе тоже способен использовать рациональные расчеты, однако наряду с этим он в значительной степени опирается на прошлый опыт. Это наблюдаемое нами постоянство потребительских практик обстоятельно объяснено П. Бурдьё. Оно обеспечивается *габитусом* (habitus) — “приобретенной системой порождающих схем”, устойчивыми диспозициями производства классифицирующих практик и одновременно диспозициями их восприятия и оценивания¹⁵. Эти диспозиции не только становятся принципом классификации признаков и наделяют их особым символическим смыслом. Они заставляют человека примириться с этими практиками и их продуктами, порождая “вкусы” (tastes), которые заставляют “желать неизбежного” и “любить то, что имеешь”, превращая, таким образом, нужду в добродетель.

Габитус, в свою очередь, связан с особым типом условий существования тех или иных *классов*, характеризующихся различными объемами и структурой экономического и культурного капитала¹⁶. Однородность габитусов в пределах одного класса позволяет его представителям распознавать, классифицировать потребительские практики и расшиф-

¹⁴ Бурстин Д.Дж. Сообщества потребления // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 232.

¹⁵ Приведем наиболее полное из известных нам определений габитуса: “Габитусы — системы устойчивых и переносимых диспозиций, структурированные структуры, предрасположенные функционировать как структурирующие структуры, т.е. как принципы, порождающие и организующие практики и представления, которые могут быть объективно адаптированными к их цели, однако не предполагают осознанную направленность на нее и неременное овладение необходимыми операциями по ее достижению” (Бурдьё П. Практический смысл. СПб.: Алетейя, 2001. С. 102).

¹⁶ Бурдьё П. Различение (фрагменты книги) // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 537—543.

ровывать их смысл, причем делать это без особого труда и без выраженного стратегического расчета, присущего “экономическому человеку”. Многое воспринимается на уровне сформированного габитусом “здорового смысла”. А часть действий воспроизводится на уровне манер — инкорпорированных телесных практик (умения держать себя, походки, набора жестов и пр.). П. Бурдьё обращает внимание на то, что устойчивое воспроизводство определенных практик питания или культурного потребления выглядит как стратегия и объективно организовано как таковая, но при этом может не быть продуктом каких-либо стратегических намерений. Просто устойчивость действий порождает иллюзию их целенаправленности.

Таким образом, вкусы преобразуют физические свойства потребительских благ в символические выражения классовых позиций и становятся порождающей формулой для различных *стилей жизни* (lifestyles) — совокупностей практик потребления и проведения досуга. Стили жизни оформляются в отношении друг к другу как обусловленные различия в практиках действия разных классов, которые не только оцениваются с точки зрения масштаба и структуры потребления, но и наделяются определенным символическим смыслом и уровнем престижа — считаются “благородными” или “вульгарными”, “полезными” или “вредными”, “развивающими” или “ведущими к деградации”. Они используются не только как средство достижения общности, но и как инструмент социального дистанцирования от других классов и их субординации. Так, высшие классы отделяют себя от низших слоев, отказываясь от грубого материализма в пользу эстетических наклонностей, они меньше средств тратят на еду и больше расходуют на культурное потребление. А в культурном потреблении (в особенности в сфере искусства) представители высших классов склонны к принижению функциональных и этических (морализаторских) начал в пользу наслаждения чистой формой. Они также обставляют практики потребления дополнительными (порою обременительными) правилами, наподобие правил этикета, которые кажутся излишними и претенциозными представителям других классов¹⁷.

Различия в потреблении, безусловно, зависят от уровня дохода, но не являются его линейной функцией. Потребление испытывает и конституирующее воздействие *культурного капитала* — накопленного в процессе социализации практического знания, позволяющего человеку распознавать стратегии и принципы действия других людей¹⁸. Это воз-

¹⁷ Бурдьё П. Различение (фрагменты книги) // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 545—565.

¹⁸ Бурдьё П. Формы капитала // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 521—528 (см. также: Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 5. С. 60—74 (<http://www.ecsoc.msses.ru>)).

действием, проявляется, например, в том, что с ростом экономических возможностей людей масштабы их потребления вовсе не обязательно возрастают. Напротив, в высших классах вырабатываются особые вкусы, связанные с *непринужденным самоограничением* и своего рода социальной цензурой. Эта добровольная аскеза выражается, например, в воздержании от разного рода грубых удовольствий, в соблюдении всяческих ограничений в еде (увлечении разными диетами), истязаниях собственного тела физическими упражнениями (повышенной заботе о здоровье), нарочитой простотой в одежде (утонченности, противопоставляемой вычурности), языковой цензуре (избегании нелитературных выражений).

Важно и то, что порождаемая габитусом устойчивость предпочтений не превращает связь между условиями существования и практиками действия в автоматическую зависимость. Эти диспозиции способны видоизменяться под воздействием столкновений с новыми проблемными ситуациями и другими стилями жизни, когда человек попадает в поле стратегического выбора.

Итак, подобно традиционной экономической теории, экономическая социология подчеркивает фактор устойчивости предпочтений, лежащих в основе повседневных потребительских практик. Но в отличие от экономистов, для экономсоциологов эти предпочтения, так же как и шкалы их ранжирования, не остаются неизменными во времени. Они не являются и универсальными предпочтениями, а различаются между классами с разными объемами и структурой экономического и культурного капитала. Наконец, часто воспроизводство этих предпочтений не становится продуктом рациональных расчетов, оно опирается на прошлый (в том числе нерелексивный) опыт человека, институционализованные и инкорпорированные практики потребительского поведения.

Экономсоциолог никогда не станет отрицать важной связи потребительских практик с условиями существования той или иной группы (в том числе с уровнем ее доходов). Но повторим, что связь между уровнем доходов и уровнем потребления не кажется столь прямолинейной. Рост экономических возможностей человека может не приводить к соответствующему росту потребления, во-первых, в силу того, что его вкусы способны изменяться медленнее, чем уровень его доходов, а во-вторых, изменение этих вкусов может привести, напротив, к добровольному ограничению определенных видов потребления. Кроме того, используя непрерывную шкалу доходов для определения потребительских возможностей, экономическая теория упускает из виду качественные разрывы, связанные не с объемами потребления, а с существованием типов товаров, которые выделяют и определяют социальный класс (*class-defined goods*), противопоставляя его другим классам¹⁹.

¹⁹ Douglas M., Isherwood B. The World of Goods: Towards an Anthropology of Consumption. P. 132, 143.

Итак, функции товаров не сводятся к использованию их полезных свойств, они являются также важным средством социальной дифференциации в обществе. Влияние экономического капитала повсеместно опосредуется культурным капиталом, наделяя потребительские практики специфическим смыслом, а человека — особого рода избирательностью по отношению к этим практикам. Далее мы увидим, что товары имеют даже не двойное, а как минимум тройное назначение, образуя систему знаков.

Потребление знаков. Сегодня фактически любой продукт или услуга, помимо изначальных потребительских свойств, все более нагружается *символами* — многозначными образами, с помощью которых человек определяет смысл происходящих хозяйственных процессов и свое место в этих процессах. Символы несут в себе массу закодированной информации и нагружены ворохом значений, символизирующих успех или здоровый образ жизни, идеологические пристрастия или принадлежность к этнической группе.

Продукт или услуга получают свои маркирующие “определения”, выделяющие их среди других (одинаковых или подобных) или, напротив, подтягивающие к более продвинутым образцам. Так, они могут позиционироваться как: “дешевые, но качественные”, “дорогие фирменные”, “лучшие в своей ценовой категории”, “самые модные”, “экологически чистые”, “молодежные” или, наоборот, “классические” и т.д. В итоге наряду с потребительной стоимостью и ценой продукта формируется его специфическая *знаковая стоимость* (sign-value). Товары все более превращаются в знаки, систему обозначающих (signifiers), а потребление — в манипулирование знаками²⁰. Они предполагают существование известных потребителю достаточно сложных культурных кодов — ключей к расшифровке их возможных значений, — которые вырабатываются данным конкретным сообществом и обусловлены в конечном счете всей его историей.

В результате товар начинает распознаваться потребителем именно по своим символическим качествам²¹. Происходит своего рода выхолащивание материального содержания предметов потребления, и цена

²⁰ “Потребление, в той мере, в какой это слово вообще имеет смысл, есть *деятельность систематического манипулирования знаками... чтобы стать объектом потребления, вещь должна сделаться знаком*” (Бодрийяр Ж. Система вещей. М.: Рудомино, 1999. С. 213, 214).

²¹ Характерно, что идеи, заложенные в рекламных роликах, как правило, вообще не опираются на физические свойства продукта. Вместо этого создаются внешне отвлеченные мифологические образы, которые предлагают решение каких-то жизненных проблем человека (в том числе выдуманых) или просто закрепляют в его сознании какую-то картинку или крепко сбитую фразу. Одновременно эти образы привязываются к определенному товару или фирме и становятся тем самым основой раскручивания товарного или фирменного бренда.

все менее определяются их полезными свойствами, или потребительной стоимостью, а также затраченными стоимостными ресурсами²².

Торговые марки и бренды увязываются не столько с полезными потребительскими свойствами предметов, сколько с символическими образами определенных стилей потребления. Люди начинают желать приобрести ту или иную вещь или услугу, потому что ею пользуются известные лица, с чьим именем ассоциируются определенные стили потребления (это называется приобщением к знаменитостям (*sharing names*)).

Как эти процессы влияют на потребности человека? Если его физиологические нужды (даже в случае болезненных пристрастий и зависимостей) весьма ограничены и статусные устремления также находятся в обозримых границах, то манипулирование знаками, по мнению Ж. Бодрийара, делает потребности в обладании благами беспредельными, а потребительскую игру — бесконечной.

Какова *структурная основа* этого процесса? С одной стороны, в процессе прогрессирующей *коммерциализации культурных учреждений* они превращаются в сферу деловых услуг, а поставляемые ими культурные продукты и услуги ставятся на серийный поток. Ширятся отрасли, производящие разного рода символы и путеводители в мире символов: средства массовой коммуникации вырабатывают огромное количество информации; рекламная отрасль заполняет социальное пространство многозначными образами продуктов и услуг; мощная индустрия развлечений приглашает потребителей в бесчисленные искусственные миры — игровые, туристические, кинематографические, виртуальные.

С другой стороны, производство обычных продуктов и услуг теперь не просто базируется на исследованиях и освоении культурных образцов, но само во многом превращается в *исследовательский и дизайнерский процесс*, в сферу когнитивной и эстетической рефлексивности, где человек погружен в создание и интерпретацию символов. В этом “хозяйстве знаков и пространства”, в терминах С. Лэша и Дж. Урри, наряду с ускоряющимися потоками капитала, труда и товаров, неизмеримо возрастает роль “рефлексивного накопления” информации и образов²³. Происходят процессы *дифференциации экономики и культуры*,

²² “Мы никогда не сумеем объяснить спрос, рассматривая одни только физические свойства потребительских благ. Последние нужны человеку, чтобы коммуницировать с другими и вырабатывать смыслы происходящего” (*Douglas M., Isherwood B. The World of Goods: Towards an Anthropology of Consumption. P. 67*).

²³ “Все чаще мы наблюдаем производство не материальных объектов, а *знаков* (signs). Знаки эти двух типов. Это либо постиндустриальные или информационные товары, имеющие преимущественно когнитивное содержание. Либо это то, что можно назвать постмодернистскими товарами, имеющими прежде всего эстетическое содержание” (*Лэш С., Урри Дж. Хозяйства знаков и пространства (Введение) // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 603*).

когда экономические и символические элементы не просто влияют друг на друга, но попросту сливаются в одно целое²⁴.

Каковы *социальные следствия* подобной трансформации? Товары-знаки являются абстрактными воплощениями чистой функциональности, связь которой с конкретными условиями существования людей часто ослаблена или не видится на поверхности. Они перемещаются поверх классовых границ, и вслед за отрывом от физической реальности разрывается и неперенная непосредственная связь товарного мира с крупными социальными структурами. По характеру потребляемых объектов мы уже не можем столь однозначно, как раньше, определить, к какому классу относится тот или иной человек. Социальные структуры уступают место информационным и коммуникационным структурам. А на место идеологий как рационализированных смысловых систем приходит реклама, предлагающая внелогические системы опознавательных знаков.

Впрочем, по мнению Ж. Бодрийара, это не приводит к уничтожению неравенства, просто оно переходит в более тонкую, но при этом и более глубокую форму *культурной сегрегации*, когда просвещенное меньшинство способно реконструировать логику знаковых обозначений, “прорываться” к пониманию и активному производству смыслов, в то время как большинство остается во власти магических сил и товарного фетишизма (подобно тому, как это было в примитивных обществах). Активно манипулируя знаками, это большинство само превращается в объект манипулирования.

Общество потребления. Определив социальные элементы потребительских практик, обратим внимание на некоторые исторические тенденции в развитии сферы потребления и их интерпретации в экономических и социальных науках.

Классическая политическая экономия XX столетия рисовала картины хозяйства, в которых доминировал острый *дефицит потребительских благ*. Главной проблемой в эту эпоху недопроизводства была мобилизация весьма ограниченных ресурсов для наращивания производственных возможностей.

В этом отношении XX столетие было отмечено фундаментальной сменой хозяйственной ситуации — произошел переход от логики недопроизводства и дефицита к *логике перепроизводства* основных потреби-

²⁴ “Мы не просто призываем признать укорененность экономики в социальном. Мы делаем более сильное предположение в пользу того, что экономические и культурные факторы сливаются в структурах рыночных отношений и микроэкономического действия” (*Slater D. Capturing Market From the Economists // Cultural Economy: Cultural Analysis and Commercial Life / P. Du Gay, M. Pryke (eds.). L.: Thousand Oaks: Sage Publications, 2002. P. 60*).

тельных благ, когда вместо вопросов о том, “как произвести” и “кому распределить”, на первый план выдвинулись вопросы “как продать” и “что купить”. В этом *обществе изобилия* (affluent society) главной проблемой становится контроль не над факторами производства, а над покупательским спросом населения²⁵.

Какие обстоятельства обусловили данный переход? Во-первых, в результате индустриализации и автоматизации процесса производства произошло многократное повышение производительности труда, позволившее резко увеличить объемы выпуска продукции и перейти к *массовому производству*. Во-вторых, современные технологии обеспечили *стандартизацию* полезных характеристик продуктов и услуг, серьезно повысив качество товаров массового производства. В-третьих, произошло *удешевление* этих стандартизованных и качественных потребительских благ, которые стали доступны широким слоям населения. Массовое производство породило *массовое потребление*.

В-четвертых, наметилась тенденция к стиранию многих границ между элитными и массовыми предметами потребления. В этих условиях исключительность элит поддерживается только особыми (эксклюзивными) моделями вещей и форм деятельности, которые чрезмерно дороги, сложны или насыщены особой эстетикой (не идут в серийное производство). Однако сами продукты и услуги, потребляемые разными слоями общества, по сути, те же, их “сословное закрепление” исчезает. Более того, новые продукты и услуги изначально создаются как потенциальные объекты для серийного выпуска и массового потребления. Даже если сегодня они слишком сложны или дороги для абсолютного большинства населения, они создаются таким образом, чтобы завтра стать достоянием этого большинства.

Но дело не ограничивается количественной и технической сторонами вопроса. Произошли более фундаментальные качественные сдвиги в хозяйственных структурах и институтах, приведшие к возникновению *общества потребления* (consumer society), в котором основные стимулы людей и основные маркеры социальной дифференциации сосредоточены уже не вокруг процесса труда и прав собственности на производственные активы, а притягиваются к процессу потребления, где сама идентичность человека все более связывается с потребительскими практиками²⁶.

²⁵ Galbraith J.K. The New Industrial Society. N.Y.: Signet, 1967. P. 215.

²⁶ В этом обществе “герои производства” сменяются “героями потребления”. Показательны примеры начала 2000-х гг., когда в разных концах земного шара губернаторами избираются кино- и телезвезды (например, А. Шварценеггер в Калифорнии в США, М. Евдокимов в Алтайском крае в России).

Общество потребления часто трактуется как порождение “бегства” человека из сферы рутинного отчужденного труда в царство “потребительской свободы”. Ориентация на расширение границ потребления становится компенсацией ограниченных возможностей самореализации в процессе основной профессиональной деятельности. Но как мы увидим ниже, дела обстоят несколько более сложным образом.

Чем характеризуется общество потребления? Во-первых, наряду с массовым предложением потребительских благ колоссально возрастает *разнообразие* видов реализуемых продуктов и услуг, на которое наслаивается множественная и все более тонкая дифференциация полезных свойств товаров и товарных марок.

Во-вторых, происходит все ускоряющееся *обновление* видов товаров. Исследовательские и изобретательские работы в условиях постоянного, гибкого приспособления к потребительскому спросу уже не просто предшествуют производственному процессу, но непрерывно его сопровождают, становятся его неотъемлемой частью. Появление новых усовершенствованных модификаций товара становится непрекращающимся процессом. В свою очередь это оказывает влияние и на *принципы действия* потребителя. Если раньше, например, среди товаров длительного пользования он выбирал самые надежные и добротные предметы, способные прослужить наиболее длительный срок (т.е. предъявлял повышенные требования к физическим характеристикам товаров), то теперь этот признак добротности в сильной степени утратил свое значение, ибо моральное устаревание продукта происходит намного быстрее его физического изнашивания. Развитый набор потребительских функций и сервисов оказывается важнее физической надежности. Предметная основа объектов потребления становится все более эфемерной и все менее значимой. Люди безжалостно выбрасывают то, что по предметным характеристикам еще вполне пригодно к употреблению, заменяя его чем-то новым²⁷.

В-третьих, потребителю предлагаются не отдельные потребительские блага, а во все большей мере *системы объектов потребления*, т.е. совокупности потребительских благ, которые функционально и символически связаны между собой. В результате у потребителя формируются не отдельные потребности по отношению к отдельным потребительским благам, а происходит “насильственная интеграция системы потребностей в систему товаров”²⁸. Например, покупка машины застав-

²⁷ По инерции многие люди продолжают хранить фактически неиспользуемые, но еще годные к употреблению вещи, пытаются их кому-то отдать или “отвозят на дачу”, но эта инерция тоже постепенно преодолевается.

²⁸ Бодрийяр Ж. Система вещей. С. 203.

ляет решать проблемы ее страхования, хранения и охраны, обслуживания и ремонта, приобретения электроники и дополнительных аксессуаров, не говоря уже о необходимости ее регулярных заправок. Зачастую сопряженные затраты за все время использования вещи превышают ее первоначальную цену. В итоге, приобретая одну вещь, потребитель сразу оказывается вовлеченным в деятельность множества хозяйственных отраслей. Логические и символические цепочки неумолимо влекут его от одного объекта к другому.

Взаимосвязанность потребительских благ и их постоянное обновление способствуют втягиванию человека в постоянную и все более ускоряющуюся *потребительскую гонку*, вызываемую постоянной недостаточностью удовлетворения потребностей²⁹, когда в зоне потребительского внимания всегда оказываются объекты, более привлекательные, нежели те, что только что приобретены.

Потребительская гонка все более начинает определять ритм жизни и характер отношений. Так, чтобы не отстать в потреблении от других, семьи вынуждены прибегать к потребительскому и ипотечному кредитованию. Переход от жизни на сбережения к жизни в кредит повышает зависимость семьи от регулярных источников дохода. Чтобы расплатиться за полученные в кредит вещи и недвижимость, нужно иметь постоянную, хорошо оплачиваемую работу. Потребитель уже не может “выйти из игры” даже на короткое время (сопряженные с этим потери оказываются неприемлемыми). В итоге в структуре хозяйственной мотивации возрастает доля *принудительных* элементов, обусловленных первоначальным потребительским выбором.

В потребление вкладываются не только деньги, но и свободное время (потребление — не одномоментный акт, оно предполагает определенную длительность)³⁰. И здесь общество потребления расставляет другие ловушки. Включаясь в потребительскую гонку, человек стремится больше зарабатывать. Соответственно возрастает его рабочее время и вместе с тем постепенно уменьшается свободное время, в результате сокращаются возможности для потребления. Получая один (денежный) ресурс, человек лишается другого (временного) ресурса. В этом отношении, чтобы нормально потреблять, человеку приходится отказываться от части своих потребительских притязаний³¹.

²⁹ *Кнорр-Цетина К., Брюггер У.* Рынок как объект привязанности: исследование постсоциальных отношений на финансовых рынках // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 445—468.

³⁰ С этой точки зрения представляет интерес введенное Г. Беккером понятие полного дохода, где к денежному доходу прибавляется “психологический доход”, получаемый от использования свободного времени (*Беккер Г.* Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. С. 490—492).

³¹ *Schor J.* The Insidious Cycle of Work and Spend // The Consumer Society. P. 46—49.

Параллельно с нарастанием зависимости от экономического положения изменяются многие жизненные установки. Когда процесс приобретения все новых благ становится самоценным, замыкается на самом себе, превращается в центр человеческой деятельности, возникает явление *потребительства*, связанное с односторонней зависимостью от вещей и безудержным желанием их приобрести. Характерно, что эта зависимость от вещей переживается человеком как подлинная свобода. Процесс отчуждения уже не проявляется на субъективном уровне.

В условиях общества потребления “суверенитет потребителя”, очерченный в рамках неоклассической экономической теории, во многом оказывается мнимым. При всей видимой свободе выбора потребитель становится зависимым от возрастающего и умело структурированного предложения товаров и способов их продвижения (навязывания) продавцом посредством рекламы и раскрученных брендов. Более того, потребительство становится инструментом новых форм социального контроля, предписывающих человеку определенные формы действия³².

Важно отметить, что потребительство не является выражением “природного” стремления к удовлетворению безграничных потребностей человека, вырвавшегося из тисков хронического дефицита ресурсов, присущего докапиталистическим хозяйствам. Во-первых, с антропологической точки зрения достаточно спорны предпосылки традиционной экономической теории и о безграничности потребностей, и о скудости ресурсов применительно к примитивным обществам. Это было показано М. Салинзом, который утверждал, что экономика охотников и собирателей служила скорее обратным примером — изобилия ресурсов и крайней ограниченности потребностей³³. Во-вторых, и в современных обществах всякий дефицит ресурсов следует определять в его отношении к уровню потребностей, которые, в свою очередь, определяются социальными условиями и могут быть весьма ограничены, если речь идет, например, о физиологических потребностях, безопасности, комфорте и даже, как мы показывали выше, о потребностях в поддержании социального статуса.

Потребление как инновационный процесс. Не стоит воспринимать сферу потребления исключительно как область отчужденной от человека деятельности и полуавтоматического следования привычкам и веяниям моды. Не следует сводить потребление и к пассивному обладанию вещами, отделяя и даже противопоставляя его процессам активной и креативной

³² По мнению Г. Маркузе, неумеренное потребление становится потребностью, контроль над которой недоступен индивиду. Эта потребность порождается обществом и используется как новое средство контроля (*Маркузе Г. Одномерный человек*. М.: REFL-book, 1994. С. 12).

³³ *Салинз М. Экономика каменного века*. М.: ОГИ, 2000. С. 19—52.

деятельности. Есть и другая, более светлая сторона вопроса. Потребление превращается в сферу самовыражения человека и к тому же все более становится сферой *инновационных практик*, сопряженных с развитием новых социальных навыков (*social skills*). Это связано не только с его использованием в качестве инструмента социальной дифференциации и символического манипулирования, но и с функциональным усложнением самих потребительских процессов. Сегодня выбор даже относительно недорогих предметов повседневного обихода связан с необходимостью хотя бы минимального изучения рынка, получения знания о полезных свойствах разных вещей, существующих в почти бесчисленных вариациях, различия между которыми становятся все более эфемерными. Кроме того, вещи, становясь проще в употреблении, все более усложняются по содержанию, предлагая все возрастающее количество функций и сервисов, которые зачастую превышают уровень знания и потребности обычного пользователя. Потребители должны осваивать новую вещь, причем не для того, чтобы подтянуть ее к своим потребностям (“доработать”, как бывало раньше — лежа под колесами автомобиля или влезая в “нутро” нехитрого магнитофона), а для того, чтобы подтянуть свои потребности к возможностям вещи.

Потребительская деятельность, таким образом, сопряжена не только с экономическим выбором способов использования ограниченных ресурсов, она также превращается в творческий процесс освоения вещи или услуги. Применительно к пространству стилей жизни, этот процесс неплохо описывается с помощью метафоры *фронтира* — двигающейся пограничной области между освоенным и неосвоенным, доступным и недоступным, элитарным и массовым. По нашему мнению, каждый продукт или услуга проходит через цикл своего освоения, включающий пять основных стадий³⁴.

1. Узнавание и примеривание нового вида блага.
2. Индивидуальное освоение блага потребителями-инноваторами.
3. Встраивание блага в сетевые коммуникации.
4. Групповое освоение блага.
5. Массовое распространение блага.

Процесс начинается со *стадии узнавания*, когда распространяется информация о полезных свойствах новых вещей или услуг, но сами они практически не доступны (слишком дороги или непонятны), оставаясь

³⁴ Радаев В.В. Обычные и инновационные практики в деятельности российского среднего класса // Мир России. 2003. Т. XII. № 4. С. 89—119; Радаев В.В. Обычные и инновационные практики // Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / Под ред. Т.М. Малевой. М.: Гендальф, 2003. С. 390—428.

уделом узких элитных групп. Тем не менее вещь или практика обращают на себя внимание, их начинают *примеривать* к своим потребностям, они становятся объектом смутных желаний.

Вслед за этим на авансцену вступают отдельные представители более массовых групп — *потребители-инноваторы*. Они апробируют новый продукт или услугу, показывая пример для будущих подражателей. Однако полноценное использование функциональных свойств инновации начинается тогда, когда новый продукт или услуга встраиваются в *сети социальных связей*. Заметим, что некоторые полезные свойства продуктов и услуг можно в полной мере реализовать только посредством таких сетей. Так, мобильный телефон или электронная почта оправдывают себя только при включении в новые формы коммуникации критической массы контрагентов (в противном случае они остаются простыми игрушками). И даже приобретение вещи, казалось бы, для сугубо индивидуального или семейного использования часто предполагает действие сетевых связей. Например, ценность видеомэгафона существенно зависит от возможностей обсуждения с друзьями новых фильмов.

С течением времени новое практическое знание осваивается все более широкими социальными слоями, и наступает стадия *группового освоения*. Обладание новой вещью или участие в какой-то активности становится статусным атрибутом, маркером принадлежности к группе и способом исключения “не имеющих” или “не посвященных”. Потребительские практики превращаются, таким образом, в инструмент *стратификации*. В качестве такого инструмента используется и явление *моды* — временного господства в определенной группе или сообществе специфических вкусов, которые позиционируются как “самые современные” и используются для субординации тех, кто не хочет или не в состоянии придрерживаться этих вкусов³⁵.

Наконец, развитие технологий и обостряющаяся конкуренция между производителями новых продуктов и услуг удешевляют их, делая все более доступными для всех или большинства желающих. Цикл завершается стадией *массового распространения*. Граница, отделяющая “посвященных” от “непосвященных”, стирается, практика перестает быть инновационной. Стратификационный эффект исчезает или держится на нюансах (статус подчеркивается не через само обладание данной вещью и не через потребление определенного типа услуг, а, например, посредством приобретения самой последней модели этой вещи или посещения самого модного места, где предоставляется данная услуга).

³⁵ “Мода означает, с одной стороны, присоединение к равным по положению, единство характеризующего ее круга и именно этим отъединение этой группы от ниже ее стоящих, определение их как не принадлежащих к ней” (*Зиммель Г. Избранное. Т. 2. М.: Юрист, 1996. С. 269*). О понятии “моды” см. также: *Гофман А.Б. Мода и люди: Новая теория моды и модного поведения. М.: Издательский сервис: Гном и Д, 2000.*

Распространение инноваций, таким образом, имеет свои закономерности. Оно происходит, как правило, “сверху вниз”. Потребление нового типа продуктов и услуг начинается с относительно узких элитных групп, которые обладают либо специфическим человеческим капиталом в виде знаний и навыков, позволяющих делать то, что большинству пока недоступно, либо более весомым экономическим капиталом, обеспечивающим эффективный доступ к ресурсам, которого лишена основная масса населения. Затемдвигающийся фронт захватывает средние классы общества, для которых приобщение к инновации становится практической проблемой и объектом (или инструментом) сетевой коммуникации. Осваивая новые вещи и формы деятельности и превращая их в нечто привычное и обыденное (чаще всего уже на стадии массового распространения), представители средних классов транслируют их дальше — более широким слоям населения.

Из сказанного ясно, что инновационные практики — явление относительное и преходящее, они не привязаны к конкретным продуктам и услугам. То, что вчера было инновационным, завтра станет совершенно обыденным. Из разряда экзотики (для богатых и “высоколобых”) новые потребительские практики переходят в разряд распространенных, а затем некоторые из них становятся повсеместными. Инновационность затухает в одних предметных формах, чтобы тут же вспыхнуть в других. Характерной приметой времени, как мы уже говорили, становится постоянное *ускорение инновационного цикла*. Период освоения товара сокращается с нескольких десятилетий до нескольких лет, а по отдельным моделям — до нескольких месяцев³⁶. Фронт инновационности движется все быстрее, и потребительская гонка набирает темп.

Заключение. Для экономической социологии утверждение о том, что у каждого человека свой вкус, столь же непозволительно абстрактно, сколь и утверждение об отсутствии серьезных различий во вкусах между людьми. Ее интерес состоит в объяснении устойчивых, социально и исторически обусловленных различий в потребительских установках между группами людей.

Не может устроить экономсоциолога и сведение потребительских мотивов к использованию функциональных свойств продуктов и услуг. Круг таких мотивов оказывается шире, включая в том числе стремление к поддержанию и повышению социального статуса, к вхождению в какие-то общности и дистанцированию от других общностей.

³⁶ Например, в России мобильные телефоны еще в середине 1990-х гг. относились к разряду экзотики, служили знаком статусного превосходства, элементом престижного потребления. Затем их число начало расти по экспоненте, чтобы в конечном счете достичь ситуации, когда они будут фактически у каждого, кто пожелает их иметь.

Экономическая социология также не может пройти мимо проблем, порождаемых символической нагруженностью товаров, без анализа которых невозможно раскрыть характер современных потребительских процессов. В результате, анализируя процесс потребления с экономико-социологической точки зрения, мы переходим от утилитаристской логики удовлетворения личных потребностей к социальной логике классификации и дифференциации, а затем — к логике знаковых обозначений и коммуникации³⁷.

Экономисты, конечно, тоже обращаются к этим вопросам, пытаются уловить социальные элементы процесса потребления. Но подобные альтернативные взгляды, в принципе близкие экономико-социологическому подходу, находятся скорее на периферии традиционной экономической теории.

В свою очередь, социологии потребления следует преодолеть известную культурологическую заикленность и более активно обращаться к изучению экономических аспектов данной темы. Более тесное сочетание экономических и экономико-социологических подходов к анализу потребления позволит дать более объемное представление о современном развитии общества потребления — с его отчуждающими и инновационными практиками, с теми сложностями, противоречиями и новыми возможностями, которые оно порождает.

³⁷ Baudrillard J. The Consumer Society: Myths and Structures. L.: Sage, 1998. P. 60—61.

ЧЕЛОВЕК В ДЕНЕЖНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Одна из самых великих загадок, порожденных человеческим обществом, заключена в сущности денег. Трудно найти явление столь обыденное и в то же время столь необъяснимое. Каждодневно выполняя денежные операции, люди, как правило, не мучают себя вопросом: “Что такое деньги?” Если же такой вопрос задается, то достойный ответ не находят даже умудренные эксперты. В самом деле, благодаря каким свойствам разноцветная резаная бумага с водяными знаками обретает удивительную покупательную способность и, более того, начинает властвовать над умами и сердцами людей?

Социологов эта загадка, разумеется, не могла не волновать. Однако долгое время они не уделяли деньгам должного внимания, “как если бы они были не достаточно социологичны”¹. Многие социологи — классики и современники — поддаваясь идеям культурного пессимизма, полагали, что постоянно расширяющаяся сфера рынка будет неуклонно поглощать культурные и властные отношения, подчиняя их калькулятивному расчету. Непрестанно критикуя утилитаристские модели экономистов, они сами попали в ловушку утилитаризма с заложенным в нем представлением о деньгах как абсолютно заменяемом, качественно нейтральном, бесконечно делимом и максимально однородном средстве рыночного обмена.

Мы представим альтернативный взгляд, характерный для современной социологии денег как направления экономической социологии. Вслед за функциональным определением денег последует их определение как социального отношения. Далее будут рассмотрены социальные функции денег и концепция множественности современных денег.

Что такое деньги. Развернутое объяснение природы и происхождения денег давалось еще в классической политической экономии XIX в. Это объяснение имело функциональный характер. Его доведение до логического завершения приводит нас к следующему определению: *деньги — это то, что выполняет функции денег*. На первый взгляд, оно выглядит тавтологично. Но таково свойство многих исходных определений. И главное, такова специфика самих денег. О каких же функциях денег идет речь? Вслед за политико-экономами мы выделим следующие:

¹ Collins R. Review of “The Bankers”, by Martin Mayer // American Journal of Sociology. 1979. Vol. 85. P. 190.

■ мера стоимости (ценности);

■ средство обмена;

■ накопление стоимости, или сокровища².

Выполнение функции *меры стоимости* (ценности) (measure of value) означает, что деньги определяются как товар, выполняющий роль всеобщего эквивалента, т.е. как форма, в которой выражают свою стоимость все другие товары³. При этом для того чтобы измерить эту стоимость и назначить цену товара, физическое присутствие денег вовсе не обязательно. Деньги предлагают своего рода расчетный эталон, действующий как идеальная мера стоимости, к которой мы приравниваем стоимость обмениваемых товаров.

Вторая функция — *средства обмена* (medium of exchange) — связана с выполнением деньгами роли рыночного посредника, с помощью которого товары обмениваются между собой. В том числе они могут выступать в качестве средств платежа за ранее предоставленные продукты и услуги или в качестве кредитных денег, выплачиваемых за предоставление продуктов и услуг в будущем.

Наконец, третья функция денег связана с выполнением ими роли *сокровищ* или хранителей стоимости (store of value). В этом случае деньги изымаются из непосредственного процесса обмена. Однако они сохраняют или даже приумножают накопленную стоимость благодаря своей ликвидности — способности в любой момент вернуться в хозяйственный процесс и доказать свою способность к обмену на самые разные блага. Хранение части денег в качестве сокровищ также выполняет роль отводных каналов при относительном избытке денежной массы и резервных средств обращения при их относительном дефиците.

Итак, если нечто начинает выполнять функции денег, оно становится денежной единицей. Проблема, однако, заключается в том, что никакие денежные единицы не обладают свойством идеальной (сто процентной) ликвидности и, следовательно, не могут выполнять роль подлинно всеобщего эквивалента. Во-первых, ограничена сфера их обращения. Например, государство, как правило, запрещает на своей территории свободное хождение иностранных валют и их покупку вне лицензированных учреждений. Во-вторых, денежные единицы обладают разной покупательной способностью даже при равном номинале. Например, безналичные деньги во многих ситуациях оказываются дешевле наличных. В-третьих, перечень объектов собственности, который может быть приобретен за деньги, никогда не бывает безгранич-

² Существуют разные классификации функций денег. Например, К. Маркс к перечисленным трем функциям добавлял еще две — средств платежа и мировых денег, которые мы считаем производными от упомянутых трех.

³ “Форма денег есть лишь застывший на одном товаре отблеск отношений к нему всех остальных товаров” (Маркс К. Капитал. Т. 1. М.: ОАО “Центр социальной экспертизы”, 2001. С. 90).

ним. Например, из сферы купли-продажи могут выводиться земля и определенные виды недвижимости (скажем, то, что считается национальным достоянием), а покупка некоторых услуг может перекрываться воротами ведомственных распределителей или закрытых клубов, допускающих в эту среду только “своих” членов.

Добавим, что отдельные денежные единицы порою выполняют лишь одну или две функции денег из трех или реализуют их в разной степени. Например, в реформенной России утвердились практики использования доллара США (наряду с рублем) в качестве меры стоимости (в долларах долгое время рассчитывалась часть товарных цен) и хранителя стоимости (значительная часть сбережений откладывается в форме наличной валюты), в то время как из фактического обращения доллар с определенного момента фактически исключен. В свою очередь, рубль в России всегда служил одной из мер стоимости и основным средством обращения, но куда хуже выполнял роль сокровища (особенно в периоды повышенной инфляции).

В результате *деньги никогда не достигают своего идеального состояния*. И любая денежная единица не является деньгами в полном смысле слова, а становится ими лишь в определенной степени, не достигая функционального совершенства⁴. Действие денег всегда ограничено — определенной территорией и кругом приобретаемых товаров, выполняемыми функциями и степенью ликвидности.

Как возникают деньги. При ответе на этот вопрос в политической экономии соперничали два подхода — эволюционный и институциональный. В соответствии с *эволюционным подходом* деньги являются продуктом стихийного развития процесса обмена, который выталкивает их из недр товарного мира. Это вполне рационалистическая трактовка, которая, впрочем, не объясняет, почему денежные единицы со сходными физическими характеристиками обладают разной ликвидностью. В соответствии же с *институциональным подходом* деньги — продукт действий государства, которое выпускает денежные единицы, устанавливает их принудительный курс, определяет режимы использования и своей властью заставляет хозяйственных агентов принимать их в качестве средств платежа. И действительно, государство играет в поддержании и развитии денежного обращения самую принципиальную роль. Однако в прошлом деньги в их примитивных формах возникали до появления государства, а в настоящее время они (хотя и с ограниченными функциями) постоянно производятся вне государства — самими хозяйственными агентами. Так что и этот вопрос не имеет простого ответа.

⁴ “Идея о том, что современные деньги всеобщи и выполняют все возможные денежные функции, попросту неправильна. Не существует такой формы денег, которая выполняет все эти функции одновременно” (*Dodd N. The Sociology of Money: Economics, Reason and Contemporary Society. Cambridge: Polity Press, 1994. P. XVII—XVIII*).

Исторически функции денег выполняли самые разные предметы, отбираемые самим развитием процесса обмена. Чем был обусловлен этот отбор? Первоначально предметы, играющие роль денег, обладали собственной ценой, определяемой затратами на их производство и их собственными полезными потребительскими свойствами. Их выдвижение на роль денег было непосредственно связано с физическими характеристиками товаров. Так, например, *золото* как самый популярный металл в истории денег завоевал особое признание благодаря следующим качествам:

- редкость, обуславливающая высокую стоимость добычи;
- портативность — содержание высокой ценности в малом объеме;
- химическая однородность, делающая данный металл взаимозаменяемым;
- делимость, позволяющая проводить сделки разного масштаба;
- неокисляемость, обеспечивающая сохранность металла.

Однако главное свойство золота или любого другого предмета, ставшего деньгами, выражается не в их физических характеристиках или собственной стоимости, а в особой способности быть зеркалом стоимости других товаров, в обладании максимальной ликвидностью, или способностью к обмену.

С течением времени предметные формы денег подвергались фундаментальным изменениям, а вместе с ними эволюционировала и природа денег. В период развития капитализма золото, которое наряду со многими замечательными свойствами обладало и рядом недостатков (например, стираемостью, ведущей к потере веса), начинает замещаться бумажными деньгами. Последние сами по себе уже имели ничтожную стоимость, никак не соответствовавшую нарисованным на них цифрам, и были лишены явных полезных потребительских свойств. В итоге *физические характеристики перестают играть сколь-нибудь важную роль в функционировании денег*. Правда, сначала бумажные деньги выступают лишь в качестве заместителей золота. Однако в середине XX в. (1944 г.) происходит отказ от золотого стандарта, а к концу XX столетия большинство государств перестают рассматривать золотой запас как нечто неприкосновенное и как гарант стабильности национальной финансовой системы. Причем золото постепенно вытесняется не только из денежного, но и из товарного обращения (свободно купить и продать его можно в основном лишь в качестве ювелирного украшения).

В свою очередь, в конце XX столетия удачливый преемник золота — бумажные деньги — в массовом порядке вытесняются электронными деньгами. А при электронных расчетах материализация денег уже полностью отсутствует, и их физические характеристики растворяются окончательно. Деньги выполняют свои функции, сбрасывая с себя всякие предметные

формы, или, словами К. Маркса, “функциональное бытие денег поглощает их материальное бытие”⁵.

Примитивные и современные деньги. Из множества антропологических исследований известно, что в традиционных обществах так называемые *примитивные деньги* серьезно отличались от современных денег. Во-первых, они выступали в самых разнообразных натуральных формах. Их функции могли выполнять металлы, скот, раковины, шкуры, соль, и порою кажется, что нет такого предмета, который не играл бы роль денег хотя бы в каких-то сообществах на том или ином отрезке истории (не говоря о том, что в таком качестве выступал и сам человек).

Во-вторых, в традиционных обществах различным типам денег зачастую приписывались особые качества и особая ценность, не зависящая от их количества. На одни деньги можно было купить еду, на другие — жену, третьи можно было подарить на свадьбу, четвертыми — откупиться за нанесенное оскорбление. “Неправильные деньги” либо просто не принимались, либо серьезно девальвировались. Подобные явления также хорошо изучены экономическими антропологами и историками. К. Поланьи называл это “целевыми деньгами”⁶, М. Дуглас — “первобытной купонной системой”⁷. А М. Вебер указывал на существование денег, которые могли использоваться только женщинами или только мужчинами, а также являлись исключительным правом определенного сословия⁸.

В чем заключается в этом отношении отличие *современных денег*? Классические теории утверждают следующее⁹. Во-первых, *деньги становятся все более однородными*. Происходит унификация их предметных форм. Число денежных единиц имеет тенденцию к сокращению. Это касается и сокращения зон действия денежных суррогатов, и слияния разных национальных валют. Более сильные валюты субординируют и вытесняют более слабые.

⁵ Маркс К. Капитал. Т. 1. С. 124.

⁶ Поланьи К. Экономика как институционально оформленный процесс // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 101. См. также: Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 2. С. 62—73 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

⁷ Douglas M. Primitive Rationing // Themes in Economic Anthropology / R. Firth (ed.). L.: Tavistock, 1967. P. 119—145.

⁸ “На первобытных ступенях развития деньги дифференцированы, смотря по полу обладателя, так как женщина не может владеть тем же денежным благом, как мужчина... Далее встречается сословное разделение денежного имущества на деньги, употребляемые вождем, с одной стороны, и обыкновенными членами племени, с другой” (Вебер М. История хозяйства. Петроград: Наука и школа, 1924. С. 155).

⁹ Обзор классических взглядов на природу денег см.: Зелизер В. Социальное значение денег. М.: ГУ ВШЭ, 2004. С. 36—44; Ingham G. The Nature of Money. Cambridge: Polity Press, 2004. P. 59—68.

Далее, деньги, даже при сохранении своих национальных мундиров, становятся все более универсальными и взаимозаменяемыми, свободно конвертируясь друг в друга. Кроме того, деньги демонстрируют все возрастающую нейтральность к социальным различиям, и все менее обременяются функциями ритуального и социального контроля.

Во-вторых, *деньги делают все более однородным окружающий мир*. Они превратились во внекачественную субстанцию и всеобщего уравнивателя¹⁰, универсального посредника и чистую символизацию обмена, воплощение абстрактной покупательной способности и абсолютно деперсонифицированную силу, которая способствует превращению социальных отношений в просчитываемые инструментальные связи, а всего мира, словами Г. Зиммеля, — в “арифметическую задачу”¹¹. Наряду с законом и интеллектом деньги становятся мощным *средством рационализации* не только хозяйственной, но и всей социальной жизни¹². Они устанавливают огромную власть внешних фетишизированных форм над вещным и духовным миром, превращая его в царство калькуляции.

Расширяется и сфера их действия. В процесс купли-продажи вовлекаются объекты, которые долгое время из него были принципиально исключены (например, земля). В сферу денежных расчетов попадают также принципиально неизмеримые свойства — например, качества самого человека¹³. Хотя люди уже перестали выступать в качестве товара, их статус зачастую оценивается деньгами. Говорят: “этот человек стоит столько-то”, называя размер его месячного или годового дохода, имея в виду при этом, что доход является надежным измерителем профессиональных и личных способностей. Деньги, таким образом, не только подвергают квантификации качественные различия, но претендуют на оценку интегрального статуса человека.

Изложенная выше трактовка современных денег, сложившаяся под непосредственным влиянием классической политической экономии и

¹⁰ “Подобно тому как в деньгах стираются все качественные различия товаров, они, в свою очередь, как радикальный уравнитель, стирают всяческие различия” (*Маркс К. Капитал. Т. I. С. 126*).

¹¹ Г. Зиммель пишет о том, что деньги представляют собой “чистое взаимодействие в его наичистейшей форме”. Они обращают мир в “огромную арифметическую проблему”, а качественные различия вещей — в “систему цифр”. Приведем одно из его высказываний: “Денежное хозяйство вызывает необходимость постоянных математических операций в нашей повседневной жизни. Жизнь множества людей оказывается поглощена практиками оценивания, взвешивания, расчета и сведения качественных ценностей к количественным” (*Simmel G. The Philosophy of Money. L.: Routledge and Kegan Paul, 1990. P. 444*).

¹² *Ibid.* P. 441—443.

¹³ “Вещи, которые сами по себе не являются товарами, например, совесть, честь и т.д., могут стать для своих владельцев предметом продажи и, таким образом, благодаря своей цене приобрести товарную форму. Следовательно, вещь формально может иметь цену, не имея стоимости. Выражение цены является здесь мнимым, как известные величины в математике” (*Маркс К. Капитал. Т. I. С. 100*).

неоклассической экономической теории, послужива причиной того, что современные деньги как социальное отношение столь долго находились вне сферы пристального социологического анализа. Ибо главным вопросом, беспокоящим традиционного экономиста, является определение количества денег, необходимых для бесперебойного процесса обращения. Как правило, это количество обусловлено стандартным набором переменных — объемом товарной массы и уровнем цен, распространенностью кредитных операций и скоростью обращения денег. В рамках этой преобладающей количественной теории денег раскрытие их социального смысла кажется излишней роскошью.

Социология денег предлагает принципиально иной подход. Она признает наличие указанных тенденций к унификации и универсализации денег. Но утверждается, что они сопровождаются иными, прямо противоположными тенденциями. Наряду с унификацией предметных форм возникают все новые и новые денежные единицы. А существующие деньги не превращаются в чисто количественную субстанцию, лишенную всяких социальных оттенков. Они насквозь пронизаны культурными и властными отношениями¹⁴.

Деньги как социальное отношение. Определение денег, таким образом, не завершается анализом выполняемых ими функций. Дело в том, что для их осуществления недостаточно простого наличия отдельных актов рыночного обмена — должны наличествовать еще необходимые социальные условия. И здесь мы выходим на второе определение денег: *деньги — это то, что признается в качестве денег*. Оно выглядит менее тавтологично, чем первое, ибо содержит в себе указание на непреходящее отражение в деньгах не только стоимости товаров, но и широкого круга социальных отношений.

К числу наиболее важных социальных условий функционирования денег следует отнести существование:

- обменных контуров;
- социальных сетей;
- поддерживающей силы властных структур.

Прежде всего существование денег предполагает наличие *обменных контуров*, или отношений относительно регулярного обмена. Помимо признака регулярности, понятие обменного контура включает простран-

¹⁴ “Деньги — это не просто нейтральный и чистый посредник в обмене продуктов и услуг, как это представляется классикам и неоклассикам экономической теории. Они обладают культурными и символическими связями, порожденными их использованием в качестве формы богатства и их бытием в качестве основы власти, их концептуализацией в отношении к проблемам свободы, счастья и добродетели, сохранением ими позиций как основы доверия и, наконец, их существованием как таковым” (*Dodd N. The Sociology of Money: Economics, Reason and Contemporary Society*. P. 13).

ственную локализованность этих отношений. Не существует денежных единиц, которые выполняли бы свои функции на всей территории земного шара. Они всегда привязаны к какой-то определенной территории.

Функционирование денег не сводится к совокупности обменных операций. Оно предполагает установление устойчивого взаимодействия между людьми, наличие *сетей социальных связей* (networks of social relations), по которым циркулирует соответствующая информация. Без эффективного распространения солидных объемов информации выполнение денежных функций оказывается невозможным¹⁵. Чтобы производить денежные операции, люди должны обладать конвенциональным (разделяемым большинством) знанием о приемлемых денежных единицах, их обменных курсах, уровне товарных цен, способах допустимого использования денег¹⁶.

Социальные сети служат каналами не только распространения информации, но и накопления взаимных обязательств, или социального капитала, побуждающего людей вести себя предсказуемым образом. Регулярный обмен становится возможным благодаря *доверию* к денежным единицам, которое покоится на доверии к организационным структурам и другим людям.

Наконец, сетевые структуры, в свою очередь, нуждаются в институциональном подкреплении. И главное, деньги предполагают поддержку со стороны институционализированных *систем власти и авторитета*. Циркулирование денег на определенной территории опирается на легитимную власть тех структур, которые выпускают денежные единицы, задают правила их обращения и контролируют соблюдение этих правил, будь то закон или неформальные предписания. Наиболее важную роль в этом процессе, несомненно, играет *государство*, без воздействия которого сколь-нибудь развитая денежная система вообще оказывается немыслимой. Однако к государству присоединяются и другие корпоративные организации, которые также принимают участие в производстве денежных единиц и регулировании денежного обращения.

Перечисленные социальные условия не являются какими-то внешними ограничениями функционирования денег. Они определяют внутренние, сущностные черты денег как *социального отношения*. Характер тех или иных денежных единиц, их сравнительная покупательная спо-

¹⁵ Например, Н. Додд считает существование социальных сетей решающим признаком денежного обращения. Он утверждает, что: "для того чтобы понять специфику денег, нужно обратиться к анализу сетей социальных отношений, которые делают возможными денежные операции, а не к анализу обмениваемых предметов или отношений обмена как таковых" (Dodd N. The Sociology of Money: Economics, Reason and Contemporary Society. P. XXIII).

¹⁶ Существует определение сущности денег как социальных отношений кредита, или социально укорененных долговых отношений (credit-debt relationships) (Ingham G. The Nature of Money. P. 69—74).

способность формируются в подвижных структурных и институциональных рамках, в сплетениях властных и культурных отношений.

При этом социальное значение денег проявляется не только в их укорененности в социальных отношениях, но и в их способности выполнять дополнительные функции, многие из которых трудно объяснить с экономической точки зрения. К числу этих функций относятся:

- статусные;
- дисциплинарные;
- политические;
- эстетические;
- сакральные.

Начнем со *статусных функций*. Если бы деньги были лишь количественным выражением покупательной способности, то почему, например, работники зачастую придают столь серьезное значение надбавкам к своей заработной плате, которых хватило бы разве что на пару поездок на такси? Объяснение состоит в том, что размер их денежного дохода — это нечто большее, чем просто сумма полученных денежных единиц. Он является одним из маркеров социального статуса. С этой точки зрения оказывается важной даже символическая надбавка, которая отделяет специалиста более высокой квалификации от специалиста менее высокой квалификации. В целом более высокий доход символизирует в глазах других людей успех и благополучие, высокую профессиональную квалификацию и принадлежность к престижной корпорации. Низкий же доход, помимо стигматизации неудачников, может выступать отличительным знаком особого рода деятельности (например, принципиально некоммерческой, неангажированной, не ориентированной “на продажу”).

Денежные отношения систематически вовлекаются в разного рода стратификационную деятельность, становятся инструментом сознательного *поддержания социальных различий* или, наоборот, их сглаживания. Например, отказ торговаться с продавцом продукта или услуги на рынке (и, следовательно, готовность заплатить больше, чем требуется) выражает стремление дистанцироваться от продавца путем высокомерного отказа от социального взаимодействия.

Деньги активно используются и как *дисциплинарный инструмент*. Например, по свидетельствам В. Зелизера, выдача социальной помощи часто сопровождалась обучением бедных семей основам рациональной бухгалтерии и воспитанием потребительских привычек, основанных на моральных принципах. Социальные работники составляли вместе с ними семейные бюджеты, сообща ходили за покупками и порою пытались контролировать расходование не только помощи, но и собственных денег данных семей. Денежный контроль был призван воспитывать нового потребителя и гражданина.

Деньги являются также важнейшим *инструментом политической борьбы*. Контроль за выпуском и использованием денежных единиц — одно из решающих средств консолидации (или, наоборот, фрагментации) политической власти. Достижение денежной консолидации, препятствующей бесконтрольному производству собственных денег местными правителями, требует от государства серьезных экономических и административных ресурсов и выступает одним из главных элементов любых серьезных реформ¹⁷.

Отдельные денежные единицы способны выполнять и дополнительные *эстетические* функции. Так, юбилейные и даже обычные монеты становятся предметом коллекционирования и получают одновременно две рыночных цены (номинал для всех и повышенную цену для знатоков). Вторая цена является продуктом неэкономического, эстетического отношения к деньгам.

Денежные операции могут наполняться разным социальным содержанием, приводя к качественным отличиям от обычных рыночных сделок. Известно, например, что дача *взятки* отличается от покупки товара в магазине. Она опирается на первоначальное выстраивание необходимых связей, сопровождается специфическими ритуалами, маскируется под оплату каких-то мифических или реальных услуг, оказываемых чиновниками.

Особую разновидность денег представляют *чаевые*, выплата которых фактически стала социальной нормой, трудно объяснимой с экономической точки зрения. Они ведь не являются прямой оплатой услуг, не обязательны с формальной точки зрения и совершенно “не рациональны” (“санкция” за несоблюдение этой нормы может сводиться к кривой усмешке официанта, которого клиент, скорее всего, больше никогда не увидит). Подобные нормы к тому же различаются по странам — например, в Японии чаевые не приняты, в ряде азиатских стран они включаются в счет, а в большинстве европейских стран они непременно ожидаются обслуживающим персоналом, причем их размер меняется от страны к стране, составляя от 5 до 20%. Примечательно, что в силу своей смысловой неопределенности долгое время чаевые уподоблялись взяткам и считались “аморальными деньгами”. В XIX столетии даже предпринимались попытки их законодательного запрещения как формы плохо замаскированного вымогательства.

¹⁷ Для реформенной России 1990-х гг. эта проблема имела особое значение. Достаточно сказать, что по экспертным расчетам в 1998 г. доля бартерных обменов и денежных суррогатов составляла 50—70% товарооборота. В качестве “денежного эквивалента” использовались самые разные товары — трубы и строительные материалы, автомобили и лекарства. В виде денежных суррогатов в 1996 г. собиралось до 60% муниципальных и до 40% федеральных налогов (*Woodruff D. Money Unmade: Barter and the Fate of Russian Capitalism*. Ithaca; L.: Cornell University Press. 1999. P. 2). Относительно успешная денежная консолидация началась в России лишь после финансового кризиса 1998 г.

Сложная историческая судьба ожидала и денежные подарки. Казалось бы, деньги, на которые можно купить “все, что захочется”, и являются наилучшим подарком, дающим получателю возможность реализовать свои собственные желания и освобождающим вдобавок дарителя от мучительных раздумий и траты времени на поиски необходимой вещи. Однако во многих случаях денежные подарки расцениваются как нечто нежелательное и даже недопустимое. Например, их вполне уместно подарить на свадьбу, но не очень красиво преподносить на день рождения; пристойно подарить деньги человеку, с которым находишься в близких родственных отношениях, но нельзя дарить их тому, с кем таких отношений не существует. Причем правила различаются по социальным группам (чем выше статус, тем денежные отношения становятся деликатнее). Так, распространение денежных подарков в США в конце XIX в. сопровождалось почти непременным камуфлированием денег как таковых посредством красочных упаковок, гравировок и надписей. Люди как бы стыдятся быть рациональными в столь грубой и откровенной форме, которую предлагают им деньги.

Итак, взятка отличается от подарка, подарок отличается от чаевых, а все вместе они разнятся с обычным рыночным обменом. Каждый способ расходования денег предполагает определенные социальные условия в виде институтов, или правил поведения, предписывающих размер надлежащих денежных сумм, способы их передачи и круг лиц, которым такого рода деньги могут быть переданы. Нарушение установленных правил (вручение слишком маленькой или слишком большой суммы, передача денег не тому лицу или в ненадлежащих обстоятельствах) или несоблюдение соответствующих ритуалов разрушают коммуникацию, воспринимаются как непристойность, расцениваются как подрыв репутации или даже как нарушение закона.

Деньги и сакральные ценности. Примером того, как денежные интересы пересекаются с объектами, которые являются носителями сакрального смысла, является *страхование жизни*¹⁸. Предлагая клиентам в XIX в. соответствующий страховой полис, рынок попытался измерить деньгами ни больше ни меньше как жизнь и смерть человека, облачив отношение к ним в форму рыночного контракта. И в результате возникло сильное социокультурное сопротивление со стороны существовавшей в то время системы ценностей¹⁹, ибо в западной культуре сформировалось представление о человеческой жизни как абсолютной ценнос-

¹⁸ Здесь излагаются результаты исследования В. Зелизера (*Zelizer V. Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States*. New Brunswick, N.J.: Transaction Books, 1983; *Zelizer V. Human Values and the Market: The Case of Life Insurance and Death in 19th-century America* // *American Journal of Sociology*. 1978. Vol. 84. P. 591—610).

¹⁹ О подобном сопротивлении общества безудержной экспансии рыночных отношений см.: *Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени*. СПб.: Алетейя, 2002.

ти, которая, следовательно, не должна измязаться грубым денежным эквивалентом. И страхование жизни было первоначально воспринято как нечто неприемлемое с моральной точки зрения. Подобный бизнес воспринимался как “грязный”, вторгающийся в “святая святых”. На это наслаивались также разного рода традиционные предрассудки, связывающие жизнь и смерть человека с некими магическими явлениями. И даже современный, вполне образованный индивид продолжал испытывать иррациональный страх перед этими необъяснимыми фактами человеческого существования.

Однако во второй половине XIX в. в США страхование жизни стало настолько успешным, что даже бедные семьи начали выкраивать последние центы из скудного семейного бюджета, чтобы отдать их назойливым страховым агентам. Помимо влияния экономических и структурных факторов, решающая причина успеха заключалась в том, что ценностные ориентиры, вызывающие сопротивление страхованию жизни, были в конечном счете вытеснены другими ценностными ориентирами, которые этому страхованию благоприятствовали. Например, задолго до появления страхового бизнеса существовала глубоко укорененная традиция тратить немалые деньги на похороны родных и близких. Причем деньги тратились относительно независимо от благосостояния семьи. Даже самые бедные семьи в случае смерти родственников пытались “достойно проводить их в последний путь”. Быть “похороненным как нищий” за счет государства считалось величайшим позором, который мог серьезно понизить статус семьи в локальном сообществе. Приходилось напрягать последние материальные возможности (откладывать деньги, занимать их, просить помощи) для того, чтобы оплатить столь “необязательные” с точки зрения стороннего наблюдателя мероприятия, как богатые траурные церемонии и щедрые ритуальные угощения, нацеленные на сохранение своего социального статуса.

Кроме того, на смену фаталистическому отношению к жизни и смерти пришел более трезвый, рациональный (если не сказать циничный) подход, который трактовал смерть уже не столько как магический, сколько как медицинский и социальный акт, как следствие дурной жизни — несносных условий существования, нерадивого отношения к собственному здоровью. Жизнь и смерть все более представлялись как нечто доступное контролю со стороны человека и общества.

Происходили и более глубокие изменения на ценностном уровне. в том числе фундаментальная трансформация того, что считается “достойной смертью”. Ее новая концепция заключалась не только в том, чтобы надлежащим образом прожить свою жизнь. Уйдя из жизни, надо было оставить своим родным приличное содержание. Так появлялись особые деньги, предназначенные на оплату похорон и на поддержание семьи после смерти, пополняя арсенал множественных денег.

Множественность денежных единиц. Конвенциональному представлению о деньгах как о чем-то однородном и универсальном социология денег противопоставляет концепцию множественности денег (*multiple monies*). Она включает как множественность самих денежных единиц, так и множественность способов их использования. Речь идет о трех разных процессах:

- выпуск различных денежных единиц;
- использование денежных суррогатов;
- целевое распределение денег.

Начнем с того, что *стандартизация* официально выпускаемых денежных средств обмена — достижение не столь отдаленного прошлого. Еще совсем недавно, в XIX в., в хозяйстве США циркулировало более пяти тысяч банкнот, выпущенных правительствами разных уровней. И даже законодательное установление в 1863 г. единой национальной валюты не устранило разномастности и разношерстности денежной массы, хотя степень ее однородности решительно возросла. Стандартизация же национальной валюты была достигнута здесь лишь в 1933 г.²⁰

Сохраняются и межнациональные различия в виде сотен национальных мундиров, позволяющих разные уровни взаимной конвертируемости. Конечно, глобальные финансовые рынки делают движение национальных валют все более взаимосвязанным. Более того, есть тенденция к сбрасыванию национальных мундиров и “переодеванию” в межнациональную униформу, как это произошло с возникновением евро на рубеже нового тысячелетия. Однако наряду с объединением денежных единиц наблюдается и обратная тенденция — к их размежеванию. Так, чуть раньше возникновения зоны евро на месте единой рублевой зоны бывшего Советского Союза возникло полтора десятка суверенных территорий со своими самостоятельными национальными денежными единицами (латами, гривнами, сомами и т.п.).

Заметим, что помимо обычных бумажных денег государством выпускается масса различных *кредитных денег* в виде казначейских обязательств, облигаций внутреннего займа или налоговых освобождений. Важно также и то, что денежные единицы создаются отнюдь не только государством. Еще в XIX в. обычные частные предприятия (вплоть до отдельных магазинов) выпускали бумажные деньги и разменные монеты. Когда же эта практика была запрещена, они продолжали выпускать разного рода акции, облигации, товарные векселя, потребительские

²⁰ Зелизер В. Создание множественных денег // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 417—419 (см. также: Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 3. С. 58—72 (<http://www.ecsoc.msses.ru>)).

талоны, которые циркулировали в качестве *денежных суррогатов*²¹. Все эти финансовые инструменты настолько многочисленны и разнообразны, что учет и контроль за совокупной денежной массой в современном хозяйстве, да и само определение того, что следует относить к “деньгам”, представляются весьма затруднительными²². Государство и корпоративные организации одной рукой пытаются стандартизовать деньги, а другой рукой сами плодят различия между денежными единицами. Причем, согласно так называемому закону Грешема, “плохие” денежные единицы, вопреки рационалистическим предсказаниям, имеют свойство вытеснять “хорошие”²³.

Мир денежных суррогатов не сводится к разного рода ценным бумагам. Множественность денежных единиц порождается также путем вовлечения в сферу обращения разных предметов, которые, несмотря на свои физические различия, выполняют сходные обменные функции и (пусть в ограниченном объеме) замещают конвенциональные деньги. Опыт реформенной России показывает, что чем жестче монетарная политика, тем больше денежных суррогатов может возникать на финансовом рынке и тем чаще функции денег присваиваются “иностранному” материальному объектам. Городские жители нередко используют в качестве заместителей денег талоны и жетоны, чеки и расписки. Односельчане расплачиваются друг с другом простейшими спиртными напитками. Предприятия прибегают к *бартерному обмену*. Причем дело не только в нехватке денег в обращении, но и, скажем, в попытках предприятий уйти от налогов или в желании людей обойти стесняющие социальные нормы (неудобно брать деньги “со своих”)²⁴.

В целом следует признать, что в современном обществе люди уже не столь энергично пытаются превратить различные предметы в разновидность денег. Однако они не менее активно, чем раньше, создают различия в способах использования и значениях уже существующих денег. И самый важный элемент, порождающий множественность денег, свя-

²¹ Роль таких денежных суррогатов в России середины 1990-х гг. выполняли, например, билеты “финансовой пирамиды” АО “МММ”, доля которых в биржевом обороте достигала в пиковый период более 80%. Кстати, сами эти билеты также были множественны: после очередного “обвала” одни билеты изымались, заменяясь другими (подробнее см.: *Радаев В.В.* Уроки “финансовых пирамид”, или что может сказать экономическая социология о массовом финансовом поведении // Мир России. 2002. Т. XI. № 2. С. 39—70; *Радаев В.В.* Возвращение толпы: анализ поведения вкладчиков “финансовых пирамид” // Вопросы социологии. Тематический выпуск “Финансовое поведение населения”. 1998. Вып. 8. С. 100—142.

²² *Mizruchi M., Stearns L.B.* Money, Banking and Financial Markets // The Handbook of Economic Sociology / N. Smelser, R. Swedberg (eds.). Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 318.

²³ *Woodruff D.* Money Unmade: Barter and the Fate of Russian Capitalism. P. 151.

²⁴ Мнения по поводу роли бартера для ухода от налогов в России 1990-х гг. сильно расходились. Одни эксперты считали, что эта роль преувеличена (*Яковлев А.* Почему в России: возможен безрисковый уход от налогов? // Вопросы экономики. 2000. № 11. С. 134—135), другие — что сокрытие доходов являлось одной из основных движущих причин бартерной экономики (*Гуриев С., Попов В.* Трехглавая гидра безденежья // Эксперт. 2001. № 9. С. 48—51).

зан именно с этим дифференцирующим действием. Он вызван тем, что люди производят разные денежные средства для разных типов социального взаимодействия.

Множественность способов использования денег. Вопреки многим предсказаниям, целевые деньги в современном обществе никуда не исчезли. Сплошь и рядом государством, общественными и коммерческими организациями выдаются “связанные” деньги, предназначенные на строго определенные цели (гранты на исследования, потребительские и ипотечные кредиты, социальные пособия). Способы использования денег, таким образом, жестко лимитируются, а деньгам придается особый социальный смысл. В частности, В. Зелизер подробно рассказывает о тех дискуссиях, которые порождала практика оказания социальной помощи бедным семьям. Дело в том, что выдача денежных пособий, не связывающая получателя никакими обязательствами, долгое время считалась неприемлемой, распространившись лишь в 1920-е гг. По мнению благотворителей, реципиенты помощи не обладали достаточной экономической культурой, чтобы рационально использовать полученные деньги, норовили потратить их на табак, виски и другие “аморальные потребности”. Поэтому чаще всего им предписывалось не только то, что нужно покупать на полученную сумму, но и где покупать, т.е. их прикрепляли к определенным магазинам. Денежные выплаты также нередко заменялись денежными суррогатами — талонами на уголь или продуктами карточками. И социальные работники следили за тем, чтобы эти талоны и карточки шли по прямому назначению. А в некоторые периоды денежные суррогаты и вовсе замещались натуральной помощью — в виде раздачи продуктовых корзин или зимней одежды.

Не мудрено, что способы расходования денег становились ареной *борьбы между донорами и реципиентами*. Получатели денежной помощи имели свои представления о том, что является предметом необходимости, а что относится к сфере необязательных трат и предметов роскоши. Они пытались обойти бюрократические барьеры, переопределить деньги и перенаправить их на иные цели в соответствии со своими этническими, гендерными и возрастными пристрастиями. В самом деле, отнесем ли мы мороженое для детей к предметам роскоши или продуктам первой необходимости?

Однако и без всякого давления со стороны государства и общественных организаций люди сами дифференцируют официальные платежные средства, превращая их в разные деньги, даже если физически они не содержат никаких видимых отличий. Подобное “социальное производство” денег выражается в трех взаимосвязанных процессах:

- деньги по-разному обозначаются в зависимости от источников их получения;

- деньги различаются в зависимости от того, кем они используются;
- деньги различаются в зависимости от своего целевого предназначения.

С экономической точки зрения это выглядит абсурдно, но наше отношение к одной и той же сумме денег во многом определено тем, как она нам досталась: выиграна в лотерею или подарена, выдана в виде регулярного месячного жалования или заработана ценою дополнительных усилий и перегрузок. Для каждого вида “легких” и “трудных” денег есть свои наиболее вероятные способы трат и свои негласные запреты. Замечено также, что “легкие” и “грязные” деньги тратятся быстрее и более “легкомысленно” — их обладатели как бы стараются от них поскорее избавиться. Отношение к деньгам зависит и от их физической формы. Например, невидимые “электронные” деньги с пластиковой карточки тратятся легче, чем наличные.

В экспериментальной экономической теории было продемонстрировано, что даже если суммы денег абсолютно идентичны, люди совершенно по-разному воспринимают неожиданные доходы, когда в одном случае речь идет о премии, а в другом — о наследстве²⁵. Добавим, что этот “субъективный бухучет” имеет не индивидуальный характер, он неразрывно связан с существующим социальным контекстом, зависит от исторического периода, национальной культуры, принадлежности к той или иной социальной группе.

Сохраняются различия между деньгами и в зависимости от того, кто их использует. Например, по трудно объяснимым причинам *карманные деньги* могут иметь только мужчины и дети, а женщина, будучи, как правило, распорядителем семейного бюджета (по крайней мере, в части текущих расходов) такой привилегии лишена.

Возникают трудности и при определении статуса денег, получаемых тем или иным членом семьи. Например, как следует расценивать деньги, которые мужчина, выступающий в качестве основного кормильца, отдавал женщине на ведение совместного хозяйства? Это не было подарком, даже если их выдача целиком зависела от прихотей мужчины, а женщине приходилось выпрашивать каждый цент. Не было это и оплатой услуг женщины, хотя она и выполняла массу домашних обязанностей. Не рассматривались эти деньги и как справедливая доля женщины в семейном бюджете, оставаясь собственностью мужчины даже после их передачи супруге²⁶. Пройдет немало времени, прежде чем наметится переход сначала от нерегулярных подачек к выделению регуляр-

²⁵ Kahneman D., Tversky A. The Psychology of Preferences // Scientific American. 1982. No. 246. P. 160—173.

²⁶ В. Зелизер приводит удивительный пример, когда мужчина по решению суда отобрал у жены деньги, сэкономленные ею за 25 лет их совместной жизни в результате рационального ведения домашнего хозяйства (Зелизер В. Социальное значение денег. С. 82).

ного содержания, а затем — к совместным семейным счетам. Но даже когда полученные деньги и совместно нажитое имущество начинают квалифицироваться как ~~собственность~~ ~~обоих супругов~~, раздел такой собственности представляет собой немалую проблему.

В целом распределение денег в домашнем хозяйстве определяется не только и не столько соображениями экономической эффективности, сколько сложным комплексом воззрений на семейную жизнь, взаимоотношения полов и принадлежностью к социальному классу.

Важную роль играет и *целевое использование денег* (earmarking) в соответствии с приписанным им хозяйственным и социальным предназначением. Оно выражает “социальное движение”, столь же мощное, сколь и официальное создание законных средств платежа. Иногда это приводит к физическому разделению денежных сумм, и возникает причудливая “бухгалтерия жестяных банок”, когда деньги, предназначенные для разных нужд, хранятся порознь в отдельных сосудах или напечатанных конвертах. Ей на смену приходят специальные (целевые) банковские счета. Но даже если физического разделения денег не происходит, невидимые перегородки между разными деньгами воспроизводятся с завидным постоянством. Таким образом, даже при наличии “общего котла” семейный бюджет изоброжден многочисленными межевыми линиями, разделяющими сегменты “целевых денег”. И перелив средств между статьями семейного бюджета, даже если ими распоряжается один и тот же человек, ограничен.

Экономист, как правило, интересуется масштабами личных доходов, сбережений и трат, он безразличен к их мотивам. Но именно эти мотивы во многом определяют то, как и при каких условиях деньги будут потрачены или сменят свою форму. Причем речь идет не об индивидуально-психологических предпочтениях, а о социально обусловленных принципах действия. Например, понимание того, что значит “хорошо потратить” или “хорошо вложить” свои деньги, различается по социальным группам (у одних это могут быть книги, у других — машина или бытовая техника, у третьих — развлекательные поездки).

Зависимость характера денег от их целевого предназначения и формы существования проявляется не только в жизни домашних хозяйств, но и в деятельности предприятий. Например, в советской административной системе деньги представляли собой множество учетных единиц с ограниченной покупательной способностью, предписываемой их целевым назначением: деньги, выделенные на капитальные вложения и на заработную плату, были разными деньгами, они не подлежали обмену друг на друга, а их реальная ценность принципиально различалась.

Конечно, существование множественности денег в современный период не столь заметно и не столь наглядно, как в случае традиционных обществ: многие физические границы между ними стираются, а социальные границы по природе своей более невидимы. Но от этого

множественности денег не исчезает. И умение обращаться с разными денежными единицами входит в “джентльменский” набор всякого современного человека. Причем для оперирования деньгами недостаточно ознакомиться с прейскурантом продуктов и услуг (который вдобавок может и отсутствовать). Оно предполагает локальное знание и наличие определенных культурных навыков, позволяющих справиться с денежными проблемами и “не потерять лица” в глазах окружающих.

Заключение. Пониманию современных денег как универсального выражения инструментальной рациональности экономическая социология противопоставляет менее привычный и менее разработанный взгляд на деньги как на социальное отношение²⁷. Денежные отношения становятся ареной борьбы разных ценностных ориентаций, которые, изменяясь, тянут за собой сугубо финансовые последствия, трансформируют содержание денежных отношений, придают им новые символические значения.

Государство и хозяйственные корпорации, общественные организации и домашние хозяйства продолжают производить новые денежные единицы и альтернативные способы использования существующих денежных единиц. Это социальное производство множественных денег осуществляется путем ограничения сферы их использования, регулирования способов распределения. Люди также изменяют внешний вид денег, придают определенным денежным операциям особый смысл, выделяют круг надлежащих пользователей, различают приемлемые и неприемлемые способы заработка. При этом происходит переплетение официальной институционализации денег бюрократическими способами, их социального “одомашнивания” в рамках семьи и персонализации в межличностных отношениях. Распространение денежных отношений сопровождается физическим и символическим разделением и маркированием денежных единиц, их специфическим целевым обозначением.

Тенденция к дифференциации денежных единиц не просто следует вслед за тенденцией к унификации и универсализации в качестве компенсаторной реакции. Она реализуется *вместе* с первой тенденцией. В итоге деньги, сила которых, казалось бы, заключена в их одинаковости, устойчиво воспринимаются и используются людьми по-разному, подтверждая парадоксальную с экономической точки зрения истину “доллар доллару рознь”²⁸.

²⁷ “Деньги не являются ни культурно нейтральными, ни социально анонимными. Деньги без труда могут «превращать» (convert) ценности и социальные связи в числа, однако ценности и социальные отношения в ответ трансформируют сами деньги, наполняя их смыслом и встраивая в социальные паттерны” (Зелизер В. Создание множественных денег // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 416).

²⁸ “В своей повседневной жизни люди догадываются о том, что на самом деле деньги не являются чем-то абсолютно *равнозначным*: ведь несмотря на безличность долларовых банкнот, доллар доллару рознь” (Зелизер В. Социальное значение денег. С. 35).

ЧЕЛОВЕК В СОЦИАЛЬНОЙ ИЕРАРХИИ

Наше общество характеризуется множеством ранговых различий — столь тонких и в то же время столь глубоко укорененных, что заявления об исчезновении всех форм неравенства в результате уравнительных процессов можно воспринимать, по меньшей мере, скептически.

*Ральф Дарендорф. О происхождении неравенства
между людьми*

ОБЩИЕ ОСНОВЫ СОЦИАЛЬНОГО РАССЛОЕНИЯ

Когда мы утверждаем, что все люди одинаковы или, наоборот, что каждый человек отличается от других, фактически мы отказываемся замечать устойчивые различия в поведении людей. Парадоксально, но “независимый индивид”, рисуемый традиционной экономической теорией, более обезличен, чем человек, представляющий какую-то группу. В составе группы человек уже не может оставаться “средним, нормальным”, его позиции определяются более конкретно в отношении к представителям других групп (классов, слоев). Он не просто удовлетворяет потребности, но воспроизводит границы, по отношению к которым происходит его идентификация. И когда мы от абстрактного индивида переходим к исследованию типологических групповых характеристик хозяйственного действия, выясняется, что эти группы разными способами преследуют разные цели, являя неодинаковую степень “рациональности” (как бы мы ее ни определяли). И в хозяйственном процессе между ними вследствие этой “неодинаковости” возникает особая социальная связь.

Классы в экономической теории. Основатели экономической теории внесли свою лепту в развитие классового анализа. В построениях физиократов (Ф. Кенэ), А. Смита, Ж.-Б. Сэя и Дж.С. Милля он занимает весьма важное место. Классы рассматриваются ими как персонификация основных факторов производства (капитала, труда и земли). Однако с течением времени классы постепенно теряют свой социальный облик, растворяются в этих производственных факторах, и хозяйственная жизнь все более привычно рисуется в виде безличных ресурсных потоков (особый случай представляет теория классов К. Маркса, на которой мы подробно остановимся в следующей главе).

Производится и прямая редукция представителей разных классов к некоему среднему индивиду. А. Маршалл осуществляет ее с помощью излюбленного им *принципа непрерывности*. Он утверждает, во-первых, что четкой границы между рациональным и нерациональным, нормальным и ненормальным поведением в действительности не существует и наблюдается постепенный переход от действий “финансового дельца” к действиям “заурядных людей”. А во-вторых, по его мнению, большинство экономических явлений “почти в равных пропорциях оказы-

дают воздействие на все различные классы общества”. И денежные средства на удовлетворение разных потребностей отводятся примерно в равных пропорциях. Каждый класс при этом не только испытывает равную потребность в хлебе насущном, но и проявляет равное стремление к престижу (заслужить одобрение и избежать презрения). В одинаковой пропорции распределяются и черты характера¹. Классовые и статусные различия, таким образом, успешно заменяются непрерывной шкалой сугубо количественных различий.

Современные представители экономической теории вновь возвращают понятию класса роль важной аналитической переменной. И вроде бы они демонстрируют понимание того, что экономические перспективы человека определяются не только уровнем материального благосостояния родителей, но и культурным капиталом, который складывается из общественной репутации и социальных связей, профессиональных навыков и культурных ценностей, впитанных в соответствующей социальной среде. Но поскольку все это многообразное “наследство” трудноизмеримо, считается, что от него вполне можно абстрагироваться и свести классовое положение к различиям в уровне доходов (об этом уже шла речь в гл. 16). Плюс к этому можно добавить фактор удачи, учитываемый как статистическая вероятность благоприятного исхода событий². Здесь практически не остается места группе как продукту социальных взаимосвязей, равно как и отделяющим ее специфическим барьерам. Сегодня для обычного экономиста “класс” есть не более чем совокупность самостоятельных в экономическом отношении единиц. Какое-то значение еще может иметь размер группы, а тип социальной связи в расчет не принимается³.

Исходные стратификационные понятия. Итак, экономическое действие, взятое в чистом виде, несет в себе сильные усредняющие элементы и порождает видимость универсальности человеческих устремлений. Между тем для любого человеческого общества неравный доступ к ресурсам и вознаграждениям является фундаментальным фактом. Благодаря закреплению в законах, нормах и обычаях, он превращается в соци-

¹ *Маршалл А.* Принципы экономической науки. М.: Прогресс-Универс, 1993. Т. 1. С. 46, 75, 79; Т. 3. С. 212.

² *Becker G.* A Treatise on the Family. Cambridge: Harvard University Press, 1994. P. 179, 198. См. также: *Беккер Г.* Экономика семьи // Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М.: ГУ ВШЭ, 2003. С. 381—486.

³ Приведем характерное рассуждение экономиста М. Олсона: “Рабочий имеет такое же отношение к пролетариату, а бизнесмен — к буржуазии, какое налогоплательщик имеет к государству, а конкурентная фирма — к отрасли в целом. Сведение марксистского класса к обыкновенной большой экономической группе отнюдь не натянуто” (*Олсон М.* Логика коллективных действий: общественные блага и теория групп. М.: Фонд экономической инициативы, 1995. С. 100).

неравенство между группами людей. В ходе исторического развития последнее отнюдь не устраняется, а, напротив, приобретает все более сложные и разнообразные формы. Совокупность относительно устойчивых отношений дифференцированных социальных групп образует *социальную структуру* общества. Там, где структурная дифференциация групп принимает иерархический характер, возникает *социальная стратификация*, при которой расположение различных слоев (страт), в предельно упрощенном виде, подобно геологическим напластованиям в срезе горных пород. Социально-экономическая стратификация и будет далее основным объектом нашего внимания⁴.

Положение человека или группы в той или иной иерархии является общим определением *статуса*. Статусы делятся на “приписанные” (ascriptive), или унаследованные, и “достигнутые” (achieved), или приобретенные. Важно оговорить, что *приписанные статусы* (пол, возраст, раса) начинают интересовать социологию, если они преломляются через достигнутые статусы и становятся источником социальных привилегий или дискриминации (например, если представители титульной национальности занимают лучшие профессиональные позиции на рынке труда или если женщины получают более низкое вознаграждение за труд по сравнению с мужчинами) или если эти статусы становятся продуктами социального конструирования (например, пол замещается гендером).

Людям свойственно постоянно, хотя зачастую и не вполне осознанно, ранжировать окружающих на “своих” и “чужих”, “начальство” и “простых работников”, “избранных” и “массу”, “преуспевающих” и “неудачников”. Они наделяют позиции разным *социальным престижем*, выражающим степень уважения и почета, субъективную оценку привлекательности позиций. Люди отождествляют себя с одними слоями общества и одновременно дистанцируются от других. Результаты такого ранжирования, включающего набор социальных оценок, влияют на многие экономические решения.

Каждый человек (группа) одновременно занимает “ступеньки” на множестве социальных лестниц и принадлежит, таким образом, сразу

⁴ “Социальная стратификация — это дифференциация некой данной совокупности людей (населения) на классы в иерархическом ранге. Она находит выражение в существовании высших и низших слоев. Ее основа и сущность — в неравномерном распределении прав и привилегий, ответственности и обязанности, наличии или отсутствии социальных ценностей, власти и влияния среди членов того или иного сообщества” (Сорокин П. Социальная стратификация и мобильность // Сорокин П. Человек, цивилизация, общество. М.: Политиздат, 1992. С. 302). Трудно найти такую социологическую тему, которой было бы уделено столько внимания, как стратификации. Систематическое изложение вопроса см., например: Радаев В.В., Шкаратан О.И. Социальная стратификация. 2-е изд. М.: Аспект Пресс, 1996 (<http://www.ecsoc.ru>); Tumin M. Social Stratification: The Forms and Functions of Inequality. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1967; Turner B.S. Status. Buckingham: Open University Press, 1990.

ко множеству страт⁵. Относительная важность того или иного статуса (к примеру, видят в человеке в первую очередь собственника имущества, выпускника университета или должностное лицо) зависит от множества факторов, начиная от типа социального порядка и заканчивая контекстуальной спецификой ситуации. Несовпадение уровня разных статусов индивида или группы называют *статусным рассогласованием* (несоответствием, неконсистентностью или декомпозицией статусов) (status inconsistency).

Люди часто стремятся не только к сохранению, но и к изменению своего положения в социальной структуре (разумеется, в лучшую, с их точки зрения, сторону). Это изменение выражается понятием *социальной мобильности*. Мобильность бывает индивидуальная, семейная, групповая. Она может быть горизонтальной, когда новое положение не меняет места в социальной иерархии (например, при переходе из токарей во фрезеровщики человек остается в одной и той же социальной страте), и вертикальной, когда происходит смена иерархических позиций. Вертикальная мобильность, в свою очередь, может быть восходящей и нисходящей. Скажем, получение университетского диплома — пример восходящей индивидуальной мобильности по критерию формальной квалификации, а “массовые увольнения” — нисходящей групповой мобильности по критерию занятости⁶.

Широко употребляемые понятия “закрытости” или “открытости” общества связаны именно с масштабами и характером социальной мобильности. Там, где возможности последней достаточно широки, где группы могут свободно (на основе собственных достижений) передвигаться по ступеням общественной иерархии, возникает *открытое общество*. Если же эти передвижения существенно ограничены, а позиции монополизированы относительно замкнутыми группами и, тем более, передаются ими по наследству, то мы имеем дело с *закрытым обществом*.

Основная проблема стратификационного анализа. В нашем распоряжении есть как минимум три способа стратификационного анализа. В основу выделения групп (страт) закладываются:

- 1) структурные позиции;
- 2) типы сознания;
- 3) типы коллективного действия.

⁵ Например, П. Бурдьё представляет социальный мир как многомерное пространство с множеством полей, в каждом из которых индивиды и их группы занимают соответствующие позиции (Бурдьё П.А. Социальное пространство и генезис классов // Бурдьё П. Социология политики. М.: Socio-Logos, 1993. С. 55—59).

⁶ Основоположителем теории социальной мобильности считается наш соотечественник Питирим Сорокин (Сорокин П.А. Социальная стратификация и мобильность // Сорокин П.А. Человек, цивилизация, общество. Полное издание см.: Sorokin P. Social Mobility. N.Y.; L.: Harper and Brothers, 1927).

Структурные позиции фиксируются достигнутыми статусами. Например, группы рабочих-шахтеров отличаются от инженерно-технического персонала более низким уровнем образования и квалификации, тяжелыми условиями физического труда, компенсируемыми отчасти повышенной оплатой и социальными льготами.

Помимо сходства структурных позиций представители группы могут демонстрировать сходство *мировоззрений и интересов*. Например, шахтеры могут осознавать себя как “рабочие” в противовес “начальству”, к которому причисляют весь управленческий и инженерно-технический персонал, не разделяющий с ними тяготы труда в забое.

Наконец, группы могут объединяться по типам *коллективного действия*, которые в свою очередь делятся на три категории:

- типические (параллельные) действия;
- взаимодействия;
- совместные (мобилизованные) действия.

Типические (параллельные) действия означают следование одним и тем же формам поведения. Так, рабочие-шахтеры идут на работу ранним утром, переодеваются в робы, спускаются на свои рабочие места с незавидными эргономическими условиями, выполняют положенную норму выработки, а после рабочего дня делают все, чтобы забыть о своем труде. Типические действия вовсе не обязательно синхронизированы во времени и в пространстве. Они могут осуществляться в разное время и в разных уголках страны. Однако сама однородность совершаемых действий может приводить к осознанию сопричастности — незримой социальной связи с собратьями по рабочей доле. Поэтому типические действия не только воспроизводят структурные позиции, но и формируют почву для сходного мировоззрения.

При синхронизации типических действий во времени и в пространстве возникают так называемые *социальные агрегаты* — физическая концентрация людей в одно время и в одном месте. При наличии определенных условий эти агрегаты способны превращаться в толпу — организованное скопление, в котором временно исчезают всякого рода стратификационные различия⁷.

Социальные взаимодействия образуют круги общения и устойчивые сети связей. Они помогают выработать сходство мировоззрения и интересов, консолидировать группу, выработать знаки, отличающие ее от других групп.

⁷ Об условиях формирования толпы см.: *Радеев В.В.* Уроки “финансовых пирамид”, или что может сказать экономическая социология о массовом финансовом поведении // Мир России. 2002. Т. XI. № 2. С. 39—70; *Radaev V.* Return of the Crowds and Rationality of Action: A History of Russian “Financial Bubbles” in the mid-1990s // European Societies. 2000. Vol. 2. No. 3. P. 271—294.

Что же касается *совместных мобилизованных действий*, то они имеют нацеленный характер, направлены на перераспределение или переопределение форм капитала, узурпацию каких-то структурных позиций или исключение других групп. Например, рабочие могут образовать комитет и объявить забастовку. Такие мобилизованные действия предполагают наличие солидарности, некоторых общих взглядов и интересов.

При простом сходстве структурных позиций или наличии типических действий мы имеем дело с номинальными или *статистическими группами*, а в случаях взаимодействия или совместного действия — с так называемыми *реальными группами* (хотя название не слишком удачное, ибо статистические группы тоже реальны).

Основная же методологическая проблема в теории социальной стратификации заключается в том, что сходное положение в обществе не гарантирует наличия у людей одних и тех же взглядов и интересов. А совпадение интересов не означает, что люди действуют сходным образом (случай с шахтерами скорее исключение, нежели правило). В первом случае мы получаем “структуру позиций”, во втором — “структуру интересов”, а в третьем — “структуру социальных сил”. И неперенная связь между структурой, сознанием и действием попросту отсутствует. В результате при анализе одного и того же объекта мы чаще всего получаем три разные картины.

Стратификационные системы. Особые способы детерминации и утверждения социального неравенства лежат в основе *стратификационных систем*. Каждая такая система образуется *особым типом социального расслоения и способом его воспроизводства на основе различий в накопленном капитале определенного вида*.

Когда заходит речь об основных типах стратификационных систем, обычно дается описание кастовой, рабовладельческой, сословной и классовой дифференциации⁸. При этом принято отождествлять их с историческими типами общественного устройства, наблюдаемыми в современном мире или уже безвозвратно ушедшими в прошлое. Более обоснованным нам представляется несколько иной подход, согласно которому любое конкретное общество состоит из комбинаций различных стратификационных систем и множества их переходных форм. Мы рассматриваем их как “идеальные типы”, или аналитические конструкции, которые, по нашему мнению, могут быть использованы для описания любого социального организма⁹. Далее мы охарактеризуем восемь

⁸ См., например: Гидденс А. Социология. М.: Эдиториал-УРСС, 1999. С. 196—198.

⁹ Подробнее см.: Радаев В.В., Шкаратан О.И. Социальная стратификация. 2-е изд. Гл. 3 (<http://www.ecsoc.ru>).

основных типов стратификационных систем, каждый из которых связан с соответствующей формой капитала (рис. 20.1) (подробнее о формах капитала см. в гл. 5):

- классовая;
- физико-генетическая;
- культурно-нормативная;
- социально-профессиональная;
- сетевая;
- корпоративная;
- политическая;
- культурно-символическая¹⁰.

Первый стратификационный тип — *классовая* система. Различия между группами наблюдаются прежде всего в характере и размерах собственности на средства производства и производимый продукт, а также в уровне и источниках получаемых доходов и имущественной обеспеченности. Иными словами, речь идет о различиях мобилизованного *экономического капитала*. В этой наиболее традиционной социально-экономической трактовке классы представляют собой социальные группы однородных в политическом и правовом отношениях граждан. Принадлежность к экономическим классам — собственников, наемных работников, самозанятых — не регламентируется властями, не устанавливается законодательно и передается (в том числе по наследству) вместе с экономическим капиталом. В чистом виде классовая система вообще не содержит никаких внутренних формальных перегородок (экономическое преуспевание, накопление экономического капитала автоматически переводит вас в более высокий класс).

В основе второго типа — *физико-генетической* стратификационной системы — лежит дифференциация социальных групп по “естественным” социально-демографическим признакам. Здесь отношение к человеку или группе определяется состоянием здоровья, уровнем трудоспособности и наличием определенных физических качеств — силы, красоты, ловкости. Соответственно более слабые, менее трудоспособные, обладающие физическими недостатками считаются ущербными и занимают приниженное общественное положение. В данном случае неравенство утверждается воспроизводством различий в способности к труду

¹⁰ В этом перечне нет нескольких описанных нами ранее стратификационных систем — кастовой, сословно-корпоративной, этакратической, социально-территориальной (см.: Радаев В. В. Экономическая социология: Курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997. Гл. 15). Мы уже указывали на то, что список таких систем не является фиксированным, стратификационные инструменты могут корректироваться в зависимости от типа задач.

(в том числе в способности осуществлять физическое насилие), т.е. различиями *физиологического капитала*.

Третий тип правомерно назвать *культурно-нормативной* системой. В ней дифференциация построена на различиях уважения и престижа, возникающих из сравнения стилей жизни и норм поведения, которым следует данный человек или группа. Система воспроизводится благодаря различиям *культурного капитала*, воплощенного в практическом знании и навыках социализации, позволяющих проводить значимые различия. Способы организации труда, потребительские вкусы и привычки, манеры общения и этикет, особый язык (профессиональная терминология, местный диалект, уголовный жаргон) — все это выдает происхождение человека и социальную среду, в которой он формировался, обозначает множественные границы социального неравенства.

Четвертый тип — *социально-профессиональная* система. В ней группы делятся по наличию образования и профессиональной квалификации, которые, в свою очередь, связаны с содержанием и условиями труда. Речь идет о различиях накопленного *человеческого капитала*. Утверждение и поддержание иерархических порядков в данной системе осуществляется при помощи сертификатов (дипломов, разрядов, лицензий, патентов), фиксирующих уровень квалификации и способность осуществлять определенные виды деятельности. Действенность квалификационных сертификатов поддерживается силой государства или какой-то другой достаточно мощной корпорации (профессионального цеха, деловой ассоциации). Сами сертификаты по наследству не передаются, хотя история и дает примеры отступлений от этой нормы.

Пятый тип — *сетевая* система. Она связана с различиями в количестве и характере социальных связей, которые могут быть мобилизованы индивидом или группой. Эти различия воспроизводятся благодаря неравномерному распределению *социального капитала*, или совокупности обязательств (главным образом неформальных), сосредоточенных в этих сетях. Порождаемое ими доверие позволяет носителю социального капитала получать информацию, расширять полезные знакомства, привлекать дополнительные ресурсы, налаживать коммуникацию. Неравенство фиксируется здесь через принадлежность к определенным социальным кругам, членство в относительно закрытых сообществах.

Шестой тип — *корпоративная* стратификационная система. Дифференциация между группами строится здесь по их положению в организационных иерархиях. Формальные позиции в корпоративных организациях обозначают размеры и характер *административного капитала*. В зависимости от высоты административных позиций и масштабов корпорации он предоставляет различные возможности мобилизации и распределения ресурсов, а также регулирования доступа к ресурсам других

хозяйственных агентов. Административный капитал также обеспечивает привилегии, или вознаграждения, привязанные к должностной позиции. Наиболее яркий образец представляют бюрократические структуры современного государства¹¹.

Седьмой тип стратификационной системы — *политическая*. Она связана с различными способностями индивидов и групп мобилизовать коллективное действие и представлять интересы других групп. Реализуется эта способность через участие в общественных движениях и политических партиях. Активность в инициации коллективных действий и проявление лидерских качеств формируют и воспроизводят *политический капитал*, создающий дифференцированные возможности в борьбе за ресурсы.

Наконец, восьмая стратификационная система названа *культурно-символической*. В ней дифференциация возникает из различий доступа к социально значимой информации, неравных возможностей ее интерпретации, способностей производить истину, быть носителем сакрального знания (мистического или научного). В древности роль подобных авторитетов отводилась жрецам, магам и шаманам, в Средневековье — служителям церкви, а в Новое время — ученым, технократам и партийным идеологам. Более высокое положение в данной системе занимают те, кто имеет лучшие возможности для манипулирования сознанием и действиями прочих членов общества, кто лучше других может доказать свою компетенцию, т.е. располагает более эффективным *символическим капиталом*.

Стратификационные системы		Формы капитала
Классовая	↔	Экономический
Физико-генетическая	↔	Физиологический
Культурно-нормативная	↔	Культурный
Социально-профессиональная	↔	Человеческий
Сетевая	↔	Социальный
Корпоративная	↔	Административный
Политическая	↔	Политический
Культурно-символическая	↔	Символический

Рис. 20.1. Стратификационные системы и формы капитала

¹¹ Определенные черты административной стратификационной системы описывались нами ранее в терминах этакратической системы (*франц.* état — государство и *греч.* kratos — власть) (*Радаев В.В., Шкаратан О.И.* Власть и собственность // Социологические исследования. 1991. № 1. С. 50—61; *Radaev V., Shkaratan O.* Etacratism: Power and Property (Evidence From the Soviet Experience) // International sociology. September 1992. Vol. 7. No. 3. P. 301—316).

Еще раз подчеркнем, что перечисленные стратификационные системы — это логические конструкции. Любое реальное общество является их сложным смешением, комбинацией. И бессмысленно сводить дело к классовой или какой-либо другой системе. Все эти системы имеют экономические составляющие и связаны с различиями в использовании ограниченных ресурсов. Однако все они в целом значительно обогащают наше понимание социально-экономического неравенства.

Крупные социальные слои. Продемонстрируем разнообразие стратификационных инструментов на примере крупных социальных слоев населения — элит, средних и низших классов, андеркласса и бедных.

Начнем с определения наименее многочисленного слоя — *хозяйственной элиты*. Она включает группы, которые:

- занимают высшие позиции в хозяйственной иерархии;
- достаточно замкнуты и предполагают ограниченный и регулируемый доступ в свои ряды;
- поддерживают дистанцию с остальной частью общества, демонстрируя высокопривлекательные, но малодоступные способы действия¹².

Выделять элитные группы можно несколькими ключевыми способами. Если, следуя за Р. Миллсом, мы используем *институциональный подход*, то должны отнести к хозяйственной элите людей, возглавляющих крупные хозяйственные корпорации¹³. Но если более продуктивным кажется *“событийный” подход*, отстаиваемый Р. Далем, то нам придется изучать конкретные механизмы принятия важнейших хозяйственных решений. И окажется, что формальные руководители не всегда попадают в число ключевых фигур¹⁴. Можно придерживаться *меритократического принципа*, в стиле В. Парето, и считать, что элита включает в себя наиболее сильных, энергичных и способных управленцев¹⁵. А если мы убеждены, следуя *культурологическому подходу* И. Бибо, что элиту образуют группы, предлагающие образцы стратегического действия и деловой этики поведения, творящие хозяйственную культуру, то круг “элитарных хозяйственников” вновь окажется иным, более узким¹⁶.

Теперь обратимся к еще одному широко дискутируемому ныне понятию — *“среднего класса”*. По его поводу в посткоммунистической

¹² Подробнее см.: Радаев В.В., Шкаратан О.И. Социальная стратификация. 2-е изд. Гл. 7.

¹³ Миллс Р. Властвующая элита. М.: Изд-во иностранной литературы, 1959. С. 26—27.

¹⁴ Dahl R. A Critique of the Ruling Elite Model // The Logic of Social Hierarchies / E.O. Laumann et al. (eds.). Chicago: Markham, 1971. P. 296.

¹⁵ Pareto V. Elites and Their Circulation // Structured Social Inequality: A Reader in Comparative Social Stratification / C.S. Heller (ed.). N.Y.: Macmillan, 1969. P. 35.

¹⁶ Байда М. Проблема “новой элиты” // Путь. 1992. № 1. С. 254.

России нет единой души. Одни сетуют на то, что средний класс все никак не появится. Другие утверждают, что он был в советское время, но оказался уничтожен реформами и реформаторами. Третьи считают, что средний класс успешно сформировался, хотя пока и мал по своим размерам. Проблема, на наш взгляд, разрешается довольно просто: наличие и масштабы среднего класса в стране в сильнейшей степени зависят от выбора стратификационных критериев. Причем их применение дает очень разные результаты.

Начнем с *социально-профессиональных критериев*. К ним относятся:

- наличие/отсутствие высшего образования;
- наличие/отсутствие регулярной занятости;
- характер труда (физический/нефизический);
- наличие/отсутствие управленческих позиций.

Можно утверждать, что в социально-профессиональный средний класс входят те, кто имеют дипломы о высшем образовании, регулярную занятость на рынке труда, заняты нефизическим трудом и при этом не относятся к числу руководителей. Таким образом, речь идет о высокообразованных и экономически активных членах общества, не занимающих при этом высоких должностных позиций¹⁷.

Далее следуют *экономические критерии*, а именно:

- размеры получаемых доходов;
- уровень имущественной обеспеченности и накопленных сбережений;
- масштабы контролируемого экономического капитала.

Показатели уровня *текущих доходов* (с учетом или без учета накопленных сбережений) являются исходным экономическим критерием выделения среднего класса¹⁸, доля которого в данном случае зависит от кривой распределения этих доходов. Примечательно, что к среднему классу относят группы не со средними уровнями дохода, а с доходами выше среднего уровня, ибо считается, что доходы наиболее обеспеченных слоев в статистике не отражаются.

¹⁷ Социально-профессиональные признаки — атрибуты индивида. Если же необходимо выделить данный вид среднего класса на семейном уровне, то наилучшим кажется следующий вариант: к нему могут быть отнесены семьи, в которых число представителей среднего класса достигает половины общего числа взрослых членов семьи или превышает половину (подробнее см.: Радаев В.В. Социально-профессиональный средний класс // Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / Под ред. Т.М. Малевой. М.: Гендальф, 2003. С. 86—144).

¹⁸ Деление по доходу встречается еще у Аристотеля, писавшего, что есть богатые, есть бедные, а между ними находятся средние слои, которые наиболее умеренны и наиболее порядочны в политическом отношении (*Aristotle. A Classical View // Class, Status, and Power: Social Stratification in Comparative Perspective / R. Bendix, S.M. Lipset (eds.). L.: Routledge and Kegan Paul, 1967. P. 1—2*).

Поскольку показатели текущего дохода страдают известными недостатками (весомая часть доходов недооценивается или скрывается), то более надежным может оказаться критерий уровня *имущественной обеспеченности*. Принадлежность к среднему классу определяется по обладанию “стандартным” имущественным набором. Здесь, как правило, равняются на ведущие западные страны, где такой набор включает наличие приличного дома или большой благоустроенной квартиры, машины, комплекта предметов длительного пользования (выходящего за рамки триады “телевизор — холодильник — стиральная машина”), наличия накопленных сбережений и ряда страховых полисов¹⁹.

С точки зрения распоряжения *экономическим капиталом* к средним классам принято относить владельцев не крупной собственности на средства производства. Это малые предприниматели (к которым иногда добавляют самостоятельных работников). Их называют “старым средним классом”²⁰ в противовес “новому среднему классу” профессионалов (высокообразованных специалистов)²¹.

Далее следуют *критерии идентификации и самоидентификации*. В состав средних слоев включаются группы, относимые к средним слоям самим населением. Другим вариантом получения статусных оценок является самоидентификация, когда люди ранжируют свои собственные позиции на заданных стратификационных шкалах²².

Возможны и более сложные *функциональные критерии* выделения средних классов. К ним относится, например, выделение “*обслуживающего класса*” (service class). Этот термин, введенный К. Реннером, обозначает группы, обладающие специфическими знаниями и квалификацией, благодаря которым им со стороны высших классов (крупных собственников и высших менеджеров) делегируются определенные трудовые и управленческие функции на основе доверия. Представители сервисного класса обслуживают интересы высших слоев, но реализуют и свои особые интересы, используя ситуации, в которых высшие слои вынуждены им доверять²³.

¹⁹ Подробнее см.: *Овчарова Л. Н.* Средний класс по признакам материальной обеспеченности // Средние классы в России: экономические и социальные стратегии. С. 32—85.

²⁰ См., например: *Mills C. W.* White Collar: The American Middle Classes. N.Y.: Galaxy Book, 1956. Part 1.

²¹ Иногда к средним классам начинают относить и так называемых “клерков”, служащих без высшего образования (их часто обозначают как “нижний средний класс”). Вместе со “старым” и “новым” мы получаем в итоге одновременно три разных средних класса, которые в совокупности охватывают более половины занятых (*Runciman W. G.* How Many Classes Are There in Contemporary British Society? // Sociology. August 1990. Vol. 24. No. 3. P. 384—385).

²² *Аврамова Е. М.* Субъективный средний класс // Средние классы в России: экономические и социальные стратегии. С. 145—190).

²³ *Goldthorpe J.* On the Service Class, Its Formation and Future // Social Class and the Division of Labour / A. Giddens, G. Mackenzie (eds.). Cambridge: Cambridge University Press, 1982. P. 172.

Таким образом, с экономико-социологической точки зрения можно сделать следующие выводы.

1. Единого среднего класса не существует, речь идет о некотором *множестве средних классов*, выделенных на основе разных критериев. Эти классы взаимно пересекаются, но никогда не совпадают.

2. Средние классы существовали и существуют всегда, они не могут быть “ликвидированы”. А их размеры во многом зависят от выбора измерителей.

3. Средние классы не являются чем-то заведомо “хорошим” и “прогрессивным”. Они — другие, т.е. отличаются от высших и низших классов и по статусным позициям, и по формам действия²⁴.

В нашем изложении наступил черед *низших классов*, к которым относится остальная масса населения, включая:

- рабочий класс;
- служащих;
- не занятых на рынке труда.

Традиционно *рабочий класс* является одним из основных объектов стратификационных исследований (в первую очередь, среди неомарксистов). Его отличительными чертами являются:

- собственность на свою рабочую силу (физиологический капитал) при отсутствии собственности на средства производства (экономического капитала);
- регулярная занятость на условиях трудового найма;
- выполнение операций преимущественно физического труда.

К группе *служащих* относятся работники нефизического труда невысокой квалификации, не имеющие высшего образования. А в число *незанятых* входят категории безработных, пенсионеров, домохозяек, учащихся вузов.

Из числа низших классов принято выделять особый слой — *андеркласс* (underclass), который находится еще ниже низших классов, располагается как бы вне общества, на его обочине. Его границы и судьбы в последней четверти XX столетия стали предметом разверну-

В какой-то степени концепция обслуживающего класса напоминает социологическую версию проблемы принципала — агента в корпоративном управлении, хотя прямых ссылок на нее не делалось (подробнее об этой проблеме см. в гл. 11).

²⁴ Разные подходы и способы измерения средних классов см.: Средние классы в России: экономические и социальные стратегии; Средний класс в России: количественные и качественные оценки / Авт. коллектив: Е.А. Аврамова, Л.М. Григорьев и др. Бюро экономического анализа. М.: ТЕИС, 2000.

тых дебатов²⁵. Среди многочисленных признаков, характеризующих андеркласс, мы выделим три решающих:

- состояние бедности;
- отсутствие регулярной работы;
- длительное воспроизводство депривированных позиций.

Из этих трех основных признаков вытекают другие характерные черты андеркласса — зависимость от пособий, разрушение полных семей, алкоголизм, наркомания и преступность, неприятие социальных институтов, замыкание в локальных территориальных пространствах (гетто), слабая внутри- и межпоколенческая мобильность, развитие субкультуры бедности. Особенно отмечается также концентрация в составе андеркласса определенных этнических групп. Итак, это не просто одна из групп низших классов, не просто безработные или бедные, но группы, оказавшиеся в застойном и безысходном положении.

Особым элементом стратификационных исследований, выходящих за пределы проблематики андеркласса и имеющих огромное значение для социальной политики, является определение границ и характера *бедности*. Для определения ее масштабов используются очень разные подходы²⁶. Так, существуют, например, абсолютная и относительная концепции бедности.

В соответствии с *абсолютной концепцией бедности* определяется пороговое значение душевых доходов, или черта бедности (*poverty line*), и группы, чьи душевые доходы или расходы оказываются за этой чертой, считаются бедными. Сама же черта бедности может быть определена *нормативным методом*, когда определяется прожиточный минимум на основе стоимостной оценки потребительской корзины, необходимой для удовлетворения минимальных потребностей семьи. Это наиболее распространенный подход. Но черта бедности может определяться и *субъективным методом* — на основе оценок уровня бедности или прожиточного минимума самим населением.

Иные решения предлагает *относительная концепция бедности*. В ее экономической версии в качестве черты бедности может быть выбран определенный процент от среднего уровня душевых доходов. Более со-

²⁵ Об этих дебатах см.: *Моррис Л.* Понятие underclass'a // Экономическая социология. 2000. Т. 1. № 1. С. 67—91 (<http://www.ecsoc.msses.ru>); *Morris L.* Dangerous Classes: The Underclass and Social Citizenship. L.; N.Y.: Routledge, 1994. P. 80—110; *Wilson W.J.* The Truly Disadvantaged: The Inner City, the Underclass, and Public Policy // Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective / D. Grusky (ed.). 2nd ed. Boulder: Westview Press, 2001. P. 560—567.

²⁶ Об этих подходах см.: Бедность: альтернативные подходы к определению и измерению М.: Московский Центр Карнеги, 1998. С. 15—20; *Atkinson A.B.* Poverty in Europe. Oxford: Blackwell, 1998. P. 10—51.

психологическая версия представлена *депривационным подходом*. В соответствии с ним бедными считаются группы населения, которые не в состоянии удовлетворить традиционные потребности, не могут участвовать в привычных видах деятельности, выпадают из нормальной жизни в обществе²⁷. Сам же уровень депривации может определяться субъективными и экспертными методами.

Во всех случаях, изучая один и тот же объект, мы вновь получаем значительно различающиеся картины, где каждая дает свои характерные смещения.

Стратификационные идеологемы. Понятия крупных социальных слоев нередко превращаются в *идеологические конструкции*, т.е. объясняющие схемы, нагруженные ценностными установками и элементами должностования. Мы продемонстрируем идеологическую нагруженность стратификационных рассуждений на примере *российского среднего класса*.

Очень часто утверждают, что именно средний класс в России должен стать опорой рыночных реформ, гарантом политической стабильности и нового демократического устройства. В итоге ему начинают приписывать если и не сверхъестественные способности, то уж по крайней мере заведомо противоположные черты²⁸. Средний класс выступает как проводник “подлинных” реформ и как их прямое наследие, как мощный двигатель преобразований и в то же время как гарант стабильности в обществе. Это сила, которую следует всячески активизировать, и одновременно широкая платформа, на которую можно опереться. Возникает образ социальных слоев, которые могут буквально все и сразу: платить все налоги и одновременно поднимать эффективный спрос на потребительских рынках, развивать собственный малый бизнес и обеспечивать прилив желанных инвестиций. А вдобавок еще и голосовать за нужные политические фигуры.

Мы уже показали выше, что со стратификационных позиций единый средний класс является фикцией. А то, что он используется в каче-

²⁷ “Индивиды, семьи и группы населения, — указывает основатель данного подхода П. Таунсенд, — могут считаться находящимися в состоянии бедности, если у них отсутствует достаточное количество ресурсов для поддержания типов питания, участия в видах деятельности, достижения условий жизни и быта, традиционных или, по крайней мере, широко поощряемых и одобряемых в обществах, к которым они принадлежат. Размеры их ресурсов настолько ниже того, чем обладает средний индивид или семья, что они в действительности исключены из нормальных отношений, жизненных традиций, деятельности” (Townsend P. Poverty in the United Kingdom: A Survey of Household Resources and Standards of Living. Allen Lane: Penguin Books, 1979. P. 29).

²⁸ Об этих противоречиях см.: Рывкина Р.В. Эксперты о среднем классе в России // Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. Информационный бюллетень ВЦИОМ. 1993. № 6. С. 20—21; Заславская Т.И. Громова Р.Г. К вопросу о “среднем классе” российского общества // Мир России. 1998. № 4. С. 4—6.

стве идеологической категории, подтверждаются несколькими обстоятельствами. Во-первых, вопреки своему названию, это не просто социальная группа, занимающая срединные позиции в профессиональной, статусной или имущественной иерархии. Как правило, в России *под “средним классом” подразумевают верхний срез массовых групп населения*, которые преуспевают по отношению к основной массе населения, но при этом явно не дотягивают до узкого слоя элиты. По существу, речь идет о “высшей средней” группе (upper middle class).

Во-вторых, “средний класс” не является чисто позиционной характеристикой — набором мест в сложившейся структуре общества. С его помощью указываются ориентиры, в направлении которых будут двигаться дееспособные в экономическом и социальном отношении группы в некоем обозримом будущем. Иными словами, *“средний класс” обозначает то, чем должна стать основная масса активного населения.*

В-третьих, категория “среднего класса” очень сильно нагружена в ценностном отношении. Этому классу приписываются чуть ли не все позитивные черты в части его экономических, политических и социальных установок. Средний класс, таким образом, представляет *идеализированный образ будущих членов общества*, как их хотелось бы видеть с определенных ценностных позиций.

Наконец, в-четвертых, в части описания уровня и стиля жизни людей “средний класс” — это явно заимствованный образ. Принадлежать к среднему классу — значит не просто жить хорошо по российским меркам, это означает *жить так, как живут на Западе*, иметь то, чем обладает полноправный гражданин развитой западной страны.

Все эти элементы долженствования, идеализации в описании установок населения и заимствования образов из чужих социальных сред в описании жизненных стандартов определяют “средний класс” как весьма сложную *мифологиему*, связанную с перенесением на российскую почву внешних ценностно нагруженных образов своего потенциального будущего, определяемого через подсмотренное чужое настоящее. Тем не менее это работающий миф, который реализует важные функции социальной интеграции²⁹.

Заключение. Многочисленные стратификационные схемы не являются пассивным отражением реальности. Исследование само становится

²⁹ Под *мифом* мы в данном случае понимаем объясняющую схему, дающую относительно целостную картину или образ происходящего, но в основе своей вырванную из другого контекста. Это образ, перенесенный из прошлого данной страны, заимствованный из настоящего опыта другой страны или какой-нибудь западной теории (подробнее см.: *Падаев В.В.* О социологическом и идеологическом понимании среднего класса (вместо введения) // Средние классы в России: экономические и социальные стратегии. С. 14—26; *Падаев В.В.* Средний класс в России, или к появлению нового мифа // Знание — сила. 1998. № 7. С. 74—78).

стратифицирующей деятельностью. То, какой подход мы изберем, или как будет построена стратификационная шкала, в значительной степени влияет на конечные выводы. И в какой мере та или иная статистическая группа может считаться элементом реальности или бесплодным артефактом, во многом зависит от осмысленности действий исследователя.

Так, долгая популярность классовой теории свидетельствует не только о том, что эта теория зафиксировала важные моменты капиталистического общественного расслоения, но и о том, что она на десятилетия определила для многих интеллектуалов способы видения ими социальной структуры и социальной идентификации в обществе. В каком-то смысле можно сказать, что классовая теория не только отразила, но и создала классовое общество.

О судьбах и трансформациях основных стратификационных теорий мы продолжим разговор в следующей главе.

КЛАССИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ СТРАТИФИКАЦИОННОГО АНАЛИЗА

В течение долгого времени в нашей стране представления о социальной стратификации почти целиком основывались на ортодоксальной версии марксистской теории классов. Освоение западного теоретического арсенала быстро подвело нас к двум простым выводам. Во-первых, кроме марксизма, существует множество других стратификационных подходов. А во-вторых, мы плохо знали и сам марксизм, порою не догадываясь о существовании десятков современных нео- и постмарксистских трактовок классового общества, которые сильно расходятся между собой, порою доходя до взаимоисключения.

В данной главе речь пойдет о трех классических направлениях стратификационного анализа, основанных на марксизме, функционализме и веберизме. Начать оправданно именно с марксизма. И не только в силу его центрального положения в истории российского общества, но и в силу особой роли, сыгранной марксизмом в западной социологии.

Марксизм. Прежде всего покажем принципиальные особенности исходной Марксовой теории классов¹.

1. В основе этой теории лежит позиция экономического детерминизма, за которым скрывается несколько “приглушенный” технологический детерминизм: утверждается, что базис общества образуют производственные отношения, а они в конечном счете определяются уровнем и характером развития производительных сил, в первую очередь средств труда (машин и оборудования).

2. Ядром производственных отношений являются отношения собственности на средства производства, служащие основным критерием выделения классов. Прочие критерии значимы для выделения групп и страт уже внутри зафиксированных классов.

3. Классы есть нечто большее, нежели номинальные статистические группы; класс — это отношение. Ввиду того, что непосредственные

¹ Концентрированного изложения классовой теории у самого К. Маркса нет. Речь идет об обобщении положений из целого ряда работ: фрагмента об отчуждении труда из Экономическо-философских рукописей, “Немецкой идеологии”, 1-й главы “Манифеста Коммунистической партии”, незавершенной главы “Классы” из 3-го тома “Капитала”, “18 брюмера Луи Бонапарта” и др.

производители отчуждены от собственности как на средства производства, так и на изготавливаемый продукт, классовые отношения суть отношения эксплуатации — присвоения чужого неоплаченного труда.

4. В каждом обществе существуют классы основные и неосновные. Классовая борьба является основополагающим фактом мировой истории, а главной движущей силой общественного развития и прогресса выступает борьба основных классов. Все прочие социальные группы находятся в орбите этого классового противостояния.

5. Воспроизводство капитала в современном капиталистическом обществе сопровождается дифференциацией собственности и доходов, усугубляющейся поляризацией общества в целом, размыванием средних слоев.

6. Положение класса в структуре общества определяет его объективные интересы. Их осознание пролетариатом как классом, наиболее передовым из эксплуатируемых, превращает его вслед за буржуазией, в гегелевской терминологии, из “класса в себе” в “класс для себя”. Процесс этого превращения хотя и противоречив, но в принципе неизбежен.

7. Осознание своих объективных интересов приводит к мобилизации класса в коллективном действии. Так, пролетариат и руководимые им нижние слои разворачивают борьбу за революционное преобразование общественного базиса, а с ним — и всей системы общественных отношений.

Схема эта хорошо известна любому человеку, получившему советское высшее образование. Но далеко не каждый, включая специалистов-обществоведов, осведомлен о том, как эта теория развивалась впоследствии: неомарксизм неортодоксального толка в современной России фактически попросту замалчивался (в постсоветское время начали замалчивать уже и учение самого К. Маркса). Между тем марксизм XX столетия удивительно разнолик. Здесь и ленинская линия, и вариации от сталинизма до маоизма, и социал-демократические концепции, и взгляды таких несколько особняком стоящих крупных фигур, как Д. Лукач и А. Грамши. На интересе к “молодому” К. Марксу сформировался австромарксизм с двумя поколениями франкфуртской школы, давшей в итоге целый ряд известных имен (М. Хоркхаймер, Т. Адорно, Г. Маркузе, Э. Фромм), а также экзистенциальный марксизм во Франции (Ж.-П. Сартр, М. Мерло-Понти). Марксизм “спровоцировал” появление и ярких ревизионистов в странах “социалистического лагеря” (в первую очередь, в Югославии, Венгрии и Польше)².

С течением времени и накоплением исторического опыта охарактеризованная выше ортодоксальная марксистская теория классов многосторонне критиковалась и пересматривалась по следующим пунктам.

² Подробнее см.: *Монсон П. Марксизм // Современная западная социология: теории, традиции, перспективы.* СПб.: Нотабене, 1992. С. 109—156.

1. Экономический, а тем более технологический детерминизм — лишь один из возможных подходов к общественному развитию (причем подход достаточно грубый).

2. В результате возникновения крупных корпораций, “революции менеджеров” и возникновения элементов “народного капитализма” произошли отделение собственности от управления и своеобразная “диффузия собственности” (ее переход в руки многих тысяч мелких акционеров). В результате последняя утратила свою роль основы противостояния классов.

3. Зафиксировано снижение организованности и революционности рабочего класса, позволившее поставить вопрос об историческом уничтожении пролетариата в процессе его “обуржуазивания”.

4. Аргументы экономистов-маржиналистов против трудовой теории стоимости поставили под сомнение теорию прибавочной стоимости К. Маркса, а следовательно, и тезис о том, что неимущие классы непременно подвержены эксплуатации.

5. Подверглась ревизии посылка о чуть ли не прямой причинно-следственной связи между структурными позициями классов, их групповым сознанием и совершаемым коллективным действием.

6. Анализ фактических данных не подтвердил предположения о неизбежном усилении социальной и экономической поляризации в ведущих западных обществах. Напротив, в них зафиксировано расширение средних слоев.

7. Явные затруднения возникли у ортодоксальных марксистов с объяснением социальной структуры общества советского типа, применительно к которому отрицалось существование как принципиальных различий в отношениях собственности между классами, так и серьезных социальных конфликтов.

Такого рода резкая критика побудила новые поколения марксистов к поиску ответных ходов. Важнейшие из них, на наш взгляд, таковы.

1. *Отказ от экономического детерминизма.* В работах марксистов-структуралистов, среди которых выделяется Н. Пуланцас (последователь Л. Альтюссера), общественный процесс предстает в первую очередь как воспроизводство определенной структуры социальных мест, ячейки которой могут заниматься разными социальными агентами. Принципиально важно, что структурные рамки не ограничиваются одними только экономическими отношениями, но включают также отношения политического и идеологического господства и подчинения (здесь заметно влияние А. Грамши)³.

³ “Социальный класс определяется... его местом в общественном разделении труда в целом. Что включает также политические и идеологические отношения...” (*Poulantzas N. Classes in Contemporary Capitalism. L.: New Left Books, 1975. P. 14—15*).

В конце 1970-х гг. эта позиция подверглась радикализации. Основной тезис неомарксистов П. Хирста и Б. Хиндесса состоит в принципиальной невозможности редуцировать многообразие социально-политической реальности к классовым отношениям. Политика и идеология представляются ими вполне самостоятельными аренами социального действия и классовой борьбы⁴. Таким образом, если основоположники марксизма указывали на две важнейшие движущие силы общественного развития (прогресс производительных сил и борьба классов), то теперь в этом качестве выступает лишь классовая борьба. На политико-идеологическом “классообразовании” акцентирует внимание, в частности, А. Пржеворски. Классы, по его убеждению, образуются никак не до, а лишь *в процессе* самой этой борьбы как результат коллективного мобилизованного действия, прежде всего организованного в рамках политических партий⁵.

2. *Отказ от собственности в пользу управления.* Теория “революции менеджеров”, поставившая вопрос о сохранении капиталистической собственности, марксистами воспринималась не слишком благосклонно. Они заявляли, что отделение собственности от управления коснулось в большей степени юридической стороны хозяйственных отношений. Посредством тщательного анализа институциональных связей внутри и между хозяйственными корпорациями неомарксисты (М. Цейтлин и др.) стремились показать: отделение собственности от управления не размывает эффективного контроля класса капиталистических собственников⁶. При обсуждении же концепции “народного капитализма” подчеркивалось, что, увы, “однофунтовая” акция никак не делает владеющего ею рабочего реальным собственником. Контроль перешел в руки банков и институциональных инвесторов (подробнее см. в гл. 11).

В целом центр тяжести явно сместился с вопроса “кто имеет?” на вопрос “кто контролирует?” И закономерно все большее внимание уделяется содержанию и организации трудового процесса. Ранее нами уже упоминалась нашумевшая в середине 1970-х гг. работа Х. Бравермана. Современные технологии, по его мнению, не столько обогащают труд,

⁴ Hirst P. Economic Classes and Politics // Class and Class Structure / A. Hunt (ed.). L.: Lawrence and Wishart, 1977. P. 138; Hindess B. Classes and Politics in Marxist Theory // Power and the State / G. Littlejohn (ed.). L.: Groom Helm, 1978. P. 72—97.

⁵ Przeworski A. Proletariat into a Class: The Process of Class Formation from Karl Kautsky's “The Class Struggle” to Recent Controversies // Politics and Society. 1977. Vol. 7. No. 4. P. 343—401.

⁶ “Мне кажется, — заключает приверженец этого взгляда М. Цейтлин, — что «отделение собственности от управления» является одним из тех широко принимаемых псевдофактов, под бременем которых время от времени оказываются все научные дисциплины” (Zeitlin M. Corporate Ownership and Control: The Large Corporation and the Capitalist Class // Classes, Power, and Conflict: Classical and Contemporary Debates / A. Giddens, D. Held (eds.). L.: Macmillan, 1982. P. 216).

сколько способны поляризации квалификационных групп. Причем большинство “синих” и “белых” воротничков подвергаются деквалификации (deskilling) и все более подпадают под власть монополистического капитала⁷.

3. *“Прощание с пролетариатом”*. Исследование содержания и организации трудового процесса привело одного из французских исследователей С. Малле (последователя Г. Маркузе) к выводу о возникновении в послевоенный период “нового рабочего класса”, включающего мастеров, технический и лаборантский персонал, а также наиболее квалифицированных рабочих, в первую очередь в новейших автоматизированных отраслях⁸. “Новый рабочий класс” отличается как от “рабочей аристократии” в терминах Ф. Энгельса или В.И. Ленина, так и от люмпенизированных массовых пролетарских слоев. Он обладает более высокой производительностью по сравнению с пролетарскими слоями традиционных отраслей и наибольшими потенциями к реформированию существующих базисных отношений.

Более радикален и пессимистичен его соотечественник А. Горц, просто поставивший крест на “исторической миссии пролетариата” и вообще “попрощавшийся с рабочим классом”, который, по его убеждению, превращается в “не-класс не-рабочих” (“non-class of non-workers”). А. Горц утверждает, что современный рабочий класс лишен и власти, и каких-либо перспектив ее завоевания⁹. Задача этого класса, таким образом, состоит не в завоевании власти, а в освобождении себя в труде, а еще более — от труда. Впрочем, из этой позиции и утверждений типа “труд сейчас существует вне рабочих” не вполне понятно, как произойдет это освобождение практически.

4. *Отказ от трудовой теории стоимости*. Многие неомарксисты отвергли классическую трудовую теорию стоимости и прибавочной стоимости, не отказываясь при этом от общей теории эксплуатации. Так, представитель “аналитического марксизма” Дж. Рёмер, почерпнув ряд понятий из арсенала теории игр, вводит в оборот “правила изъятия” (“rules of withdrawal”). “Сухой остаток” его рассуждений таков: эксплуатация одних групп другими возникает в том случае, если при условном выходе из данной экономической системы кто-то относительно вы-

⁷ *Braverman H.* Labor and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century. N.Y.: Monthly Review Press, 1974. Ch. 20.

⁸ *Mallet S.* The New Working Class. Nottingham: Spokesman Books, 1975.

⁹ “Капиталистическое развитие породило рабочий класс, в принципе не способный к овладению средствами производства и с непосредственными интересами, которые не созвучны социалистической рациональности” (*Gorz A.* Farewell to the Working Class: An Essay on Post-Industrial Socialism. L.: Pluto Press, 1982. P. 8, 15).

игрывает, а кто-то проигрывает. Наличие эксплуатации как основы классовых отношений, таким образом, определяется самой возможностью лучшего удела¹⁰.

Это “растягивание” Дж. Рёмером понятия эксплуатации до рамок чуть ли не всякого потенциально устранимого неравенства, пополнение теоретического арсенала понятиями “квалификационной” и “статусной” эксплуатации расширяет, конечно, и возможности конструирования новых классов. Пример творческого применения “правил изъятия” дает впоследствии Ф. Ван Парийс. Он выводит так называемую трудовую эксплуатацию: она осуществляется работающими по отношению ко всем безработным, которые, безусловно, выиграли бы при уравнительном распределении работы. При этом не исключается и возможность формирования класса безработных как “класса для себя”¹¹.

5. *Отказ от грубого объективизма.* В фундаментальном историко-социологическом труде “Становление английского рабочего класса” представитель “исторического марксизма” Э.П. Томпсон указывает на историческую неоднородность как господствующих, так и угнетаемых классов, неоднозначность и разнонаправленность их коллективных действий, на сохранение сильных элементов традиционного (в том числе морального) сознания. Он пытается уйти от объективизма, характерного для марксистского анализа. “Класс возникает тогда, — пишет он, — когда какие-то люди в результате унаследованного или заимствованного общего социального опыта ощущают общность своих интересов и выражают ее как в отношениях между собой, так и в отношениях с теми, чьи интересы отличны или, часто, противоположны”¹². Связь экономического положения с групповыми интересами оказывается здесь намного более сложной.

6. *Поиск средних классов.* Американский социолог Э.О. Райт встраивает в теоретическую конструкцию марксизма категорию средних слоев. С этой целью он вырабатывает исходную концепцию “противоречивых классовых расположений” (contradictory class locations). Если традиционный марксизм обычно придерживается принципа “одно место в структуре — один класс”, то Э.О. Райт размещает свой “средний класс” сразу в нескольких позициях. Между классами рабочих и капиталистов оказываются менеджеры разного уровня, между крупной и мелкой буржуазией занимают место мелкие наниматели, а между мелкой буржуазией

¹⁰ “Если члены группы (коалиции) могут выиграть от «выхода», то они являются эксплуатируемыми” (Analytical Marxism / J. Roemer (ed.). Cambridge: Cambridge University Press, 1986. P. 103. См. также: Roemer J. A General Theory of Exploitation and Class. Cambridge: Harvard University Press, 1982).

¹¹ Van Parijs P. A Revolution in Class Theory // Politics and Society. 1986—1987. No. 15 (4). P. 453—482.

¹² Thompson E.P. The Making of the English Working Class. N.Y.: Random House, 1963. P. 9—10.

занимают место мелкие наниматели а между мелкой буржуазией и рабочими находятся “полуавтономные работники” (специалисты, ремесленники). Противоречивое положение этих групп обуславливает и противоречивость их интересов, выработанных хозяйственных и политических стратегий¹³.

7. *Рассуждения по поводу “нового класса”*. Что касается общества “реального социализма”, то самая известная попытка его объяснения в классовой терминологии была предпринята югославским ревизионистом М. Джиласом в его концепции “нового класса”. По мнению этого автора, социалистические революции привели к утверждению власти особого класса, использующего в качестве своей базы коммунистическую партию и состоящего из части вчерашних революционеров и “нараществ бюрократии”¹⁴. Получив монопольную политическую власть и используя государство как аппарат насилия, этот класс распоряжается всей национальной собственностью (включая, косвенно, и собственность на рабочую силу), обращая ее в источник собственных привилегий. Все же прочие виды собственности попросту уничтожаются. Продолжателем идей М. Джиласа стал М. Восленский, также исходящий из базовой посылки, согласно которой социалистическая собственность — это собственность нового класса, называемого “номенклатурой”¹⁵.

Функционализм. Функционалистское направление стратификационных теорий развивалось параллельно марксизму и получило наибольшее теоретическое и эмпирическое развитие в 1940—1960-х гг. в американской социологии. Функционализм переносит акцент с конфликта групповых интересов на проблемы нормативной интеграции общества. На первом этапе проводились стратификационные исследования местных сообществ (community studies) с помощью объективных и субъективных стратификационных методов, начавшиеся еще в 1920-е гг. (Р. и Х. Линд, У.Л. Уорнер и др.)¹⁶. И в результате классических исследований группы У.Л. Уорнера в 1940-х гг. были выделены шесть классов:

¹³ *Wright E.O. Classes*. L.: Verso Books, 1985. P. 48. В дальнейшем Э. Райт эволюционировал от этой концепции к концепции “многомерной эксплуатации”, основанной на собственности на средства производства, на организационной иерархии и на владении квалификационными дипломами (credentials) (*The Debate on Classes* / E.O. Wright (ed.). L.: Verso, 1990. P. 3—43). См. также: *Райт Э.* Марксистские концепции классовой структуры // *Рубеж*. 2000. № 15. С. 36—85.

¹⁴ *Djilas M. The New Class: An Analysis of the Communist System*. L.: Thames and Hudson, 1957. P. 39—40.

¹⁵ *Восленский М.* Номенклатура: Господствующий класс Советского Союза. L.: Interchange Ltd., 1985. P. 205. М. Восленский считает номенклатуру паразитическим классом и, в марксистском духе следуя логике 1-го тома “Капитала” К. Маркса, рисует способы эксплуатации трудящихся при советском строе.

¹⁶ Подробнее об этих исследованиях см.: *Добрякова М.* Исследования локальных сообществ в социологической традиции // *Социологические исследования*. 1999. № 7. С. 125—133.

- “высший высший” (upper upper), который образовали богатые “старые семьи”;
-
- “низший высший” (lower upper), в который вошли богатые представители новых семей (нувориши);
 - “высший средний” (upper middle), в который вошли солидные буржуа-собственники и преуспевающие специалисты;
 - “низший средний” (lower middle), к которому относились мелкие торговцы, клерки и квалифицированные рабочие;
 - “высший низший” (upper lower), включающий неквалифицированных рабочих;
 - “низший низший” (lower lower), к которому были отнесены иммигранты и обитатели социального дна¹⁷.

Впрочем, исследования местных сообществ еще не отличались особой теоретической строгостью. Фундаментальной основой данного направления становится аналитический подход Т. Парсонса¹⁸. А в наиболее концентрированном виде стратификационная теория функционалистов изложена К. Дэвисом и У. Муром в их знаменитой статье 1945 г.¹⁹ Общая логика рассуждений функционалистов такова.

1. Социальная дифференциация, во-первых, является неотъемлемой чертой всякого общества, а во-вторых, функционально необходима, ибо выполняет в обществе функции стимулирования и социального контроля.

2. В результате развивающегося разделения труда индивиды реализуют в данном обществе какие-то полезные функции и соответственно занимают разные социально-профессиональные позиции. Это одновременно и разделяет, и связывает их воедино.

3. Людям свойственно ранжировать социально-профессиональные позиции, давая им моральную оценку. Почему одни профессии кажутся нам престижнее других? В основе ранжирования лежат два фактора: функциональная важность для общества и дефицитность выполняемой роли. Функциональная важность зависит от того, в какой степени действия индивида влияют на создание общественных благ (например, решения, принимаемые министром, оказывают большее влияние, не-

¹⁷ Warner W.L. Social Class in America. N.Y.: Harper and Row Publishers, 1960. P. 13—14. См. также: Уорнер А. Социальный класс и социальная структура // Рубеж. 1996. № 8—9. С. 42—57.

¹⁸ Парсонс Т. Аналитический подход к теории социальной стратификации // Социальная стратификация / Отв. ред. С.А. Белановский. Вып. 1. М.: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН, 1992. С. 114—137.

¹⁹ Дэвис К., Мур У.Е. Некоторые принципы стратификации // Социальная стратификация. Вып. 1. С. 160—177. Основные стратификационные понятия см. также: Дэвис К. Концептуальный анализ стратификации // Социальная стратификация. Вып. 1. С. 139—159.

желе решения рядового клерка). Дефицитность же профессии, в свою очередь, определяется необходимостью получения особой квалификации. Например, профессия шофера куда менее дефицитна, чем профессия врача, поскольку получение последней сопряжено со значительно более длительным периодом обучения.

4. Те позиции, которым приписывается более высокий ранг в соответствии с их важностью и дефицитностью, обеспечивают их обладателям в среднем и более значительные вознаграждения: доходы, власть и престиж.

5. Существует конкуренция за более престижные места, в результате которой их занимают наиболее дееспособные члены данного общества. Таким путем и достигается функциональность общественного организма.

В итоге функционалистская стратификационная схема принимает форму непрерывной статусной шкалы, которая складывается из множества профессиональных групп и наверху которой находятся министры и менеджеры, а внизу — неквалифицированные рабочие. На этой шкале нет разрывов, деления на какие-то более или менее четкие классы. Нет здесь места и классовому противостоянию. А то, что функционалисты повсеместно называют “классами”, есть не что иное, как статусные группы.

В дальнейшем наиболее сильным направлением функционалистских исследований становятся “высокотехнологичные” (математически оснащенные) исследования факторов социальной мобильности. Строятся стратификационные модели и индексы, увязывающие основные переменные, к которым относятся, как правило, профессия, образование и доход. С помощью этих моделей описывается осуществление в обществе стабилизирующих функций²⁰. И делается это во многом в противовес марксистам, которые чаще всего не затрагивают проблем социальной мобильности и интересуются скорее структурой классовых позиций, нежели распределением по ним индивидов. К тому же признание интенсивной мобильности означало бы возможность снятия классовых противоречий посредством простого передвижения по социальной лестнице без “революционного низвержения эксплуататорского строя”.

Сама по себе функционалистская система достаточно логична. Однако она базируется на ряде отнюдь не бесспорных *предпосылок*. Явно или неявно в ней предполагается следующее.

²⁰ К числу наиболее известных исследований трех десятилетий в области социальной мобильности можно условно отнести: *Lipset S.M., Bendix R.* Social Mobility in Industrial Society. Berkeley: University of California Press, 1959; *Blau P.M., Duncan O.D.* The American Occupational Structure. N.Y.: Wiley, 1967; *Hauser R.M., Featherman D.L.* The Process of Stratification: Trends and Analysis. N.Y.: Academic Press, 1977.

- Люди обладают способностью рационально оценивать социальные позиции.
- Они придают основное значение социально-профессиональным позициям и стремятся повысить именно этот социальный статус.
- Общество интегрировано в силу наличия в нем консенсуса по поводу основных ценностей (существует, словами Т. Парсонса, “общепризнанная система оценивания”), что позволяет людям достаточно устойчиво относить одни профессиональные позиции к верхним ступеням иерархии, другие — к нижним.
- Общество “открыто”, т.е. отсутствуют какие-либо устойчивые монопольные привилегии; напротив, в условиях более или менее явного равенства возможностей происходит реальная конкуренция за лучшие места.

Впоследствии эти предпосылки многократно подвергались критике²¹, основные доводы которой сводились к следующему.

- Рациональность выбора и оценок, которая вполне подошла бы “экономическому человеку”, в данном случае сильно преувеличена, равно как и осведомленность общества о талантах своих членов.
- В обществе нет единой стратификационной системы, и в основу ранжирования закладываются самые разные основания, в том числе различия власти и авторитета.
- Общество не столь интегрировано, в нем существуют группы с разными системами оценивания. Они постоянно вступают в конфликты между собой.
- Конкуренция за наиболее престижные места не является свободной, она сплошь и рядом ограничивается относительной закрытостью статусных групп, претендующих на монопольные позиции.

Обстоятельная критика функционалистских позиций была представлена и в работах последователей М. Вебера, анализом которых мы и завершим данную главу.

Веберианство. Основные работы М. Вебера были написаны еще в начале XX столетия. Однако долгое время поле стратификационных теорий оставалось ареной борьбы между марксистскими и функционалистскими концепциями. И лишь 1960—1970-е гг. были отмечены печатью “веберовского ренессанса”, давшего, помимо прочего, и множество трудов по социальной стратификации и мобильности. Ренессанс был

²¹ Наиболее известную критическую работу см.: *Весоловски В.* Некоторые замечания относительно функциональной теории стратификации // Социальная стратификация. Вып. 1. С. 207—221.

вызван отчасти переводом и переизданием основных трудов М. Вебера, а отчасти — разочарованием ученой публики в социологических гранд-теориях. Принципиальные подходы к анализу социальной структуры, которые были продемонстрированы М. Вебером и его последователями, можно сформулировать следующим образом.

1. В основе любой стратификации (отнюдь не только политической) лежит распределение *власти и авторитета*. Вопреки мнению марксистов, властные отношения не увязываются жестко с отношениями собственности, а вопреки представлениям функционалистов — несут в себе явные элементы конфликтных начал.

2. Утверждается *плюралистический подход* к анализу социальной структуры. Понятиями “класс”, “статус” и “партия” обозначаются три относительно самостоятельные плоскости — экономической, социокультурной и политической стратификации, между которыми нет каузальной зависимости.

3. Центр тяжести переносится со сформировавшихся структур на системы *социального действия*, на становящуюся структуру. При этом внимание фокусируется на типическом индивидуальном действии.

4. Изменяется понимание *экономического класса*. Отношение к собственности становится частным критерием. Акцент же делается на рыночных и трудовых позициях выделяемых социально-профессиональных групп.

5. Экономический класс выступает как *социальный класс*, принадлежность к которому определяется *жизненными шансами* (life-chances) на рынках товаров и рынке труда. Причем эти шансы зависят не только от текущего положения, но и от предполагаемых карьерных возможностей. Перспективы социальной мобильности становятся важным конституирующим моментом социального класса.

6. Вхождение в *статусные группы* определяется уровнем уважения и престижа, которыми наделяются позиции человека и поддерживаемый им стиль жизни, в свою очередь зависящие от социокультурных ориентаций и норм поведения (т.е. от накопленного культурного капитала). В статусных группах видятся реальные общности, осуществляющие коллективное действие, — в противоположность классам как статистическим группам, представляющим лишь возможную основу подобного действия.

7. Принадлежность к *политической группе* (“партии”) определяется позициями по отношению к группам и организациям, которые осуществляют мобилизованное коллективное действие, нацеленное на изменение властных отношений (т.е. владеют политическим капиталом)²².

²² Вебер М. Основные понятия стратификации // Социологические исследования. 1994. № 5. С. 147—156; Weber M. Economy and Society. Vol. 1. Berkeley: University of California Press, 1978. P. 302—310.

Класс преимуществом веберовского подхода можно отнести его разносторонность и сбалансированность, позволяющую включать конфликтные и функциональные начала; выявлять социальных акторов, не теряя при этом структурных рамок, в которых они действуют; вносить в стратификационный анализ динамические элементы²³. Посмотрим, как развилось данное направление впоследствии.

1. *Роль властных отношений.* Их универсальная роль (вполне в веберовском духе) была показана немецким социологом Р. Дарендорфом, у которого классы становятся аналитической категорией, отражающей распределение власти и авторитета между социальными группами. Отношения групп неизбежно имеют дихотомический характер господства и подчинения. Коль скоро власть и авторитет всегда остаются дефицитными ресурсами, борьба за такие ресурсы принимает форму конфликта. В результате классы оказываются не чем иным, как конфликтными группами. Этим они собственно и отличаются от страт как описательной категории, обозначающей множественные ранговые позиции, занимаемые квазигруппами на иерархических шкалах²⁴.

2. *Плюралистический подход.* Данный подход к анализу социальной структуры последовательно развивается У.Г. Рансименом, считающим, что класс, статус и политическая власть выражаются в трех отдельных общественных иерархиях. Иногда они могут сходиться очень близко, но в принципе образуют основу относительно самостоятельных стратификационных систем. Более того, между их категориями даже нет особо тесной связи²⁵. У.Г. Рансимен борется с однокритериальным членением общества и в рамках собственно классовой теории, утверждая, что ни профессионально-должностное положение, ни размеры дохода не могут служить достаточным основанием для выделения классов. Он отстаивает позицию, основанную на многокритериальности, на единстве трех критериев наличия или отсутствия экономической власти, включающих:

- возможности контроля (распоряжение экономическими ресурсами);

²³ Пример операционализации основных понятий веберовской стратификационной схемы применительно к современным российским условиям см.: *Радаев В.В.* Стратификационный анализ постсоветской России: неовеберовский подход // Способы адаптации населения к новой социально-экономической ситуации в России / Отв. ред. И.А. Бутенко. Вып. XI. М.: Московский общественный научный фонд, 1999. С. 46—59.

²⁴ "Класс обозначает конфликтные группы, которые возникают в результате дифференцированного распределения авторитета в императивно координированных ассоциациях" (*Dahrendorf R.* Class and Class Conflict in Industrial Society. L.: Routledge and Kegan Paul, 1959. P. 204).

²⁵ *Runciman W.G.* Class, Status and Power // Social Stratification / J.A. Jackson (ed.). Cambridge: Cambridge University Press, 1968. P. 25—61.

- размеры собственности (юридическое владение ресурсами);
- рыночные позиции (marketability) (обладание необходимыми способностями или квалификацией)²⁶.

Таким образом, У. Рансимен широко использует понятие “власти” не в узком “партийно-политическом”, а в широком, социологическом значении — как основу любого структурообразующего процесса: формирования класса, статусной группы или партии²⁷.

3. *Акцент на коллективном действии.* Позиция, в соответствии с которой классы формируются в процессе коллективного действия, была основательно проработана Ф. Паркиным. Коллективное действие нацелено на монополизацию ключевых ресурсов, к которым помимо собственности относятся образовательно-квалификационные дипломы, а также расовые, языковые, религиозные атрибуты, словом, все, что может быть использовано для улучшения жизненных шансов данной группы²⁸. Это коллективное действие принимает форму социального “закрытия” (“ограждения”) (closure) от других претендентов на ресурсы и вознаграждения. Закрытие выступает в двух основных формах:

- “*исключение*” (exclusion), под которым понимается “попытка одной группы сохранить и защитить свою привилегированную позицию за счет какой-то другой группы посредством ее субординации”;
- “*узурпация*” (usurpation), подразумевающая, напротив, “использование власти в отношении вышестоящих групп”²⁹.

Большинство классов в одно и то же время осуществляют разнонаправленные действия. Так, определенная группа рабочих (белые, протестанты, мужчины) может выступать в роли “узурпаторов” (“солидаристов”) по отношению к своим нанимателям и одновременно монополизировать свои позиции на рынке труда, проводя политику исключения в отношении других групп рабочих (черных, цветных, католиков, женщин и т.д.)³⁰. Важно отметить, что класс здесь начинает

²⁶ *Runciman W.G.* How Many Classes Are There in Contemporary British Society? // *Sociology*. August 1990. Vol. 24. No. 3. P. 380.

²⁷ *Runciman W.G.* Towards a Theory of Social Stratification // *The Social Analysis of Class Structure* / F. Parkin (ed.). L.: Tavistock Publications, 1974. P. 62—63.

²⁸ “Способ коллективного действия, — подчеркивает Ф. Паркин, — сам по себе является определяющей чертой класса” (*Parkin F.* *Marxism and Class Theory: A Bourgeois Critique*. L.: Tavistock Publications, 1979. P. 113). См. также: *Паркин Ф.* Класс, статус, партия // *Теория социальной стратификации в западной социологии* / Под ред. В.И. Ильина. М., 2000 (<http://www.socnet.narod.ru>).

²⁹ *Ibid.* P. 45, 74.

³⁰ *The Social Analysis of Class Structure*. P. 122.

рассматриваться не как нечто жестко детерминированное структурой, но как *процесс* выработки и реализации коллективных стратегий по заявлению и отстаиванию своих экономических и политических прав.

4. *Классы как траектории.* Проводя классовые различия, сторонники веберианской методологии уделяют особое внимание классам как траекториям социального движения³¹. “Траекторный” подход используется, в частности, Р. Блэкберном, К. Прэнди и А. Стюартом. Они выбирают профессию как традиционный исходный элемент стратификационного членения, но определяют таковую с учетом характерной для нее внутривнутрипрофессиональной траектории (например, рядовые клерки по многим показателям их нынешнего положения находятся ниже квалифицированных рабочих; тем не менее они выше с точки зрения перспектив социального продвижения)³².

5. *Анализ неудобных групп.* Отказ от прямолинейных классовых схем требуется, в частности, при анализе таких “неудобных” групп, как “мелкая буржуазия” (например, владельцев небольших магазинов, или лавочников). Это действительно на редкость “неудобный” слой. Подобно буржуазии, лавочники владеют собственностью и используют (хотя и в крайне ограниченных размерах) наемный труд. По своей независимости и организации трудового процесса они близки к ремесленникам; по доходам и обеспеченности предметами длительного пользования — к квалифицированным специалистам. Но при этом работать собственными руками они вынуждены не меньше, чем рабочий класс. По уровню образования они близки к нижним социальным слоям, а по консервативным политическим пристрастиям — скорее к верхним³³.

В результате эмпирических исследований (Д. Локвуда — на примере клерков, Дж. Голдторпа и его коллег — на примере преуспевающих рабочих, Х. Ньюби с коллегами — на примере фермеров) было показано, как положение любой социальной группы раскрывается через характеристику их рыночной, трудовой и статусной ситуации³⁴.

³¹ “Попытки исследовать проблемы образования классов и классового действия, не принимая во внимание степени классовой мобильности, подобные тем, что предпринимаются марксистами-структуралистами, имеют невеликую ценность” (*Goldthorpe J.H. Social Mobility and Class Formation: On the Renewal of a Tradition in Sociological Enquiry. Amsterdam: ISA Research Committee on Social Stratification and Mobility, 1983. P. 20*).

³² *Stewart A., Prandy K., Blackburn R.M. Social Stratification and Occupations. L.: Macmillan. 1980. P. 153, 197—198.*

³³ *Bechhofer F. et al. The Petits Bourgeois in the Class Structure: The Case of the Small Shopkeepers // The Social Analysis of Class Structure. P. 122; The Petite Bourgeoisie: Comparative Studies of the Uneasy Stratum / F. Bechhofer, B. Elliot (eds.). L.: Macmillan, 1981.*

³⁴ *Lockwood D. The Blackcoated Worker: A Study in Class Consciousness. L.: Allen and Unwin. 1958; The Affluent Worker in the Class Structure / Goldthorpe J., Lockwood D., Bechhofer F. et al. Cambridge: Cambridge University Press, 1969; Property, Paternalism and Power: Class and Control in Rural England / Newby H., Bell C., Rose D. et al. L.: Hutchinson, 1978.*

От классических к новым подходам. Проведем краткое сравнение трех изложенных подходов. В ортодоксальном марксизме, напомним, исходная стратификационная схема выглядела так: отношение двух основных классов образует основную ось социального конфликта; прочие слои тяготеют к тому или другому полюсу. Функционалистами конструируются более или менее длинные непрерывные шкалы социально-профессиональных позиций, обладающих различным престижем, по которым индивиды относительно свободно перемещаются вверх и вниз. А у веберианцев появляется множество относительно самостоятельных иерархий, и каждая социальная группа занимает сложные, комбинированные классовые, статусные и политические позиции (см. рис. 21.1).

Основная тенденция вертикальной социальной мобильности в марксизме заключается в поляризации средних классов, большая часть которых опускается на нижние позиции, а меньшая часть прорывается в господствующий класс. Функционализм, напротив, предполагает относительное выравнивание групп и образование “общества среднего класса”, когда верхние слои несколько “прижимаются” прогрессивным налогообложением доходов, а нижние слои постепенно выводятся из состояния бедности. Что же касается веберианского подхода, то здесь акцентируются непрерывные действия социальных групп по воспроизводству собственных границ с другими группами по ряду социальных параметров.

И марксизм, и функционализм, всегда претендовавшие на универсальность, были продуктом конкретных исторических условий. “В то время как марксистская теория безошибочно отразила характер социальных и политических конфликтов в Европе XIX в., функционалистская теория не менее ясно отразила социальную обстановку в США, где никогда не существовало ни политического движения рабочего класса, ни идеологии рабочего класса, и где социальная иерархия громадным большинством понимается как система свободно организованных статусных групп, членство в которых зависит от индивидуальных способностей”³⁵.

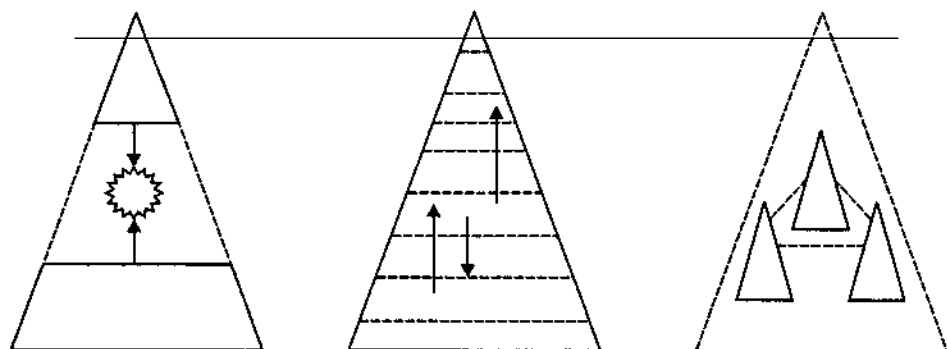
Отстаивая плюралистический подход, неовеберианцы в целом противостоят и марксизму, выстраивающему жесткие позиционные структуры, и либеральному функционализму, акцентирующему проблемы нормативного регулирования. Вместе с марксистами веберианцы оказываются в конфликте с функционализмом вследствие своего конкретно-исторического подхода, внимания к властным основам отношений, выделения дискретных экономических классов. Объединяет же их с функ-

³⁵ Боттомор Т. Социальная стратификация // Социальная стратификация / Отв. ред. С.А. Белановский. Вып. 2. М.: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН, 1992. С. 245.

Марксизм

Функционализм

Веберианство



а) Принципиальные схемы классовой структуры общества

Марксизм: противостояние двух основных классов образует основную ось социального конфликта.

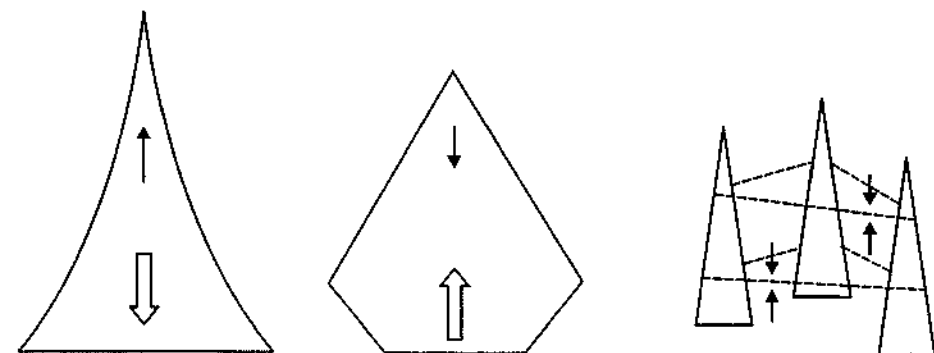
Функционализм: индивиды относительно свободно перемещаются по непрерывной социально-профессиональной иерархии в зависимости от своих квалификаций и способностей.

Веберианство: существует множество относительно самостоятельных иерархий, и каждая социальная группа занимает комбинированные классовые, статусные и политические позиции.

Марксизм

Функционализм

Веберианство



б) Принципиальные схемы социальной мобильности в обществе

Марксизм: возрастает поляризация средних классов; основная часть опускается на нижние позиции, а меньшая часть прорывается в господствующий класс.

Функционализм: происходит относительное выравнивание групп и образование "общества среднего класса".

Веберианство: наблюдается непрерывное воспроизводство границ между группами по множеству социальных параметров.

Рис. 21.1. Классические стратификационные подходы

ционалистами против марксистов осознание принципиальной важности статусных групп и социальной мобильности. В то же время в своем стремлении к монизму марксисты и функционалисты предлагают более стройные логически, более простые для операционализации и более влиятельные в идеологическом отношении модели социального порядка (табл. 21.1).

Интересно посмотреть, как проявляются методологические пристрастия в выборе исследовательского объекта. Если неомарксистов более всего заботят судьбы рабочего класса и прочих нижних слоев, то внимание неовеберианцев приковано к разного рода “срединным”, “промежуточным” группам. Именно на примере таких “неудобных” групп, очевидно, и проявляются преимущества плюралистического подхода, рассматривающего совокупности рыночных, трудовых, статусных и политических позиций, дополняемых анализом ценностных установок и ожиданий.

Таблица 21.1. Сравнительная характеристика классических стратификационных подходов

	Марксизм	Функционализм	Веберианство
Жесткость структуры	+	+	—
Иерархия критериев (холизм)	+	+	—
Дискретность классов	+	—	+
Статусные группы	—	+	+
Наличие социального конфликта	+	—	+
Социальная мобильность	—	+	+
Историзм	+	—	+
Идеологическая нагрузка	+	+	—

Примечание. Плюсами помечена выраженность или особая важность характеристики для данного подхода.

Помимо развития трех классических направлений, в конце XX в. сформировался ряд *новых стратификационных подходов*³⁶, которые кон-

³⁶ Подробнее см.: Радаев В.В., Шкаратан О.И. Социальная стратификация. 2-е изд. М.: Аспект Пресс, 1996. Гл. 6 (<http://www.ecsoc.ru>). См. также: Crompton R. Class and Stratification: An Introduction to Current Debates. Cambridge: Polity Press, 1993; Marshall G. Repositioning Class: Social Inequality in Industrial Societies. L.: Sage, 1997. P. 1—30.

курируют с классическими подходами, а порой и претендуют на их вытеснение. Вот лишь некоторые социально-экономические аспекты, на которых был сосредоточен основной интерес:

- сегментация рынка труда и групп занятых;
- проблематика домашней собственности и жилищных классов (housing classes)³⁷;
- этническая и тендерная дискриминация в социально-экономической сфере³⁸;
- стратифицирующая роль социальной политики государства³⁹;
- пространственные или территориальные (spatial) аспекты стратификации.

Какие *методологические сдвиги* принесли с собою эти новые подходы? Их можно суммировать следующим образом.

- Отказ от жесткого структурализма в пользу более мягких деятельностных подходов⁴⁰.
- Активная конкуренция со стороны “аскриптивных” стратификационных критериев — этничности, тендера, в меньшей степени возраста, стремящихся оттеснить традиционный экономический класс.
- Сдвиг от анализа труда и производства в потребительскую сферу, а из сферы экономических интересов в сферу культурных практик и стилей жизни⁴¹.
- Переход от анализа макроструктур к постструктуралистскому анализу классовой борьбы без классов на микроуровне⁴².

Однако при всем многообразии стратификационных подходов принадлежность человека к различным социальным группам (стратам) и

³⁷ *Saunders P.* A Nation of Home Owners. L.: Unwin Hyman, 1990.

³⁸ *McDowell L.* Gender Divisions // Changing Social Structure / C. Hamnett et al. (eds.). L.: Sage, 1989. P. 159—169; *Sarre P.* Race and the Class Structure // Changing Social Structure. P. 125—132; *Szelenyi S.* Women and the Class Structure // Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective / D. Grusky (ed.). Boulder: Westview Press, 1994. P. 577—582.

³⁹ *Barbalet J.M.* Citizenship: Rights, Struggle and Class Inequality. L.: Open University Press, 1988; *Esping-Andersen G.* The Three Worlds of Welfare Capitalism. Cambridge: Polity Press, 1990. P. 9—34.

⁴⁰ *Lee D., Turner B.* Introduction: Myths of Classness and the “Death” of Class Analysis // Conflicts about Class: Debating Inequality in Late Industrialism / D. Lee, B. Turner (eds.). L.: Longman, 1996. P. 1—20.

⁴¹ *Bourdieu P.* Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste. L.: Routledge and Kegan Paul, 1984. P. 466—484.

⁴² *Радаев В.В., Шкаратан О.И.* Социальная стратификация. 2-е изд. С. 157—165 (<http://www.ecsoc.ru>).

действие в составе этих групп остаются важными самостоятельными характеристиками, определяющими многие аспекты его хозяйственного поведения.

Заключение. В последние годы немало сказано по поводу бесперспективности классового анализа. Говорится о том, что классы — продукт исторического развития, который постепенно уступает место другим способам деления общества⁴³. О том, что классы используются скорее как идеологические, нежели аналитические понятия⁴⁴, что очень часто они являются статистическими артефактами, или, словами П. Бурдьё, “классами на бумаге”⁴⁵. Указывается, что структурные классовые позиции не подкрепляются общностью установок и мировоззренческих позиций, а также не выражаются в коллективном мобилизованном действии, связанном с отстаиванием своих интересов (на чем в свое время особенно настаивали марксисты). По крайней мере, это не удастся доказать эмпирическим путем, да и теоретические основания подобной связи уже не столь очевидны. Наконец, развернута активная критика со стороны приверженцев постструктурализма, утверждающего, что крупные структурные образования (включая классовые структуры) подвергаются деструктурированию и дезинтеграции⁴⁶.

Многое в этой критике следует считать справедливым или, по крайней мере, заслуживающим внимания. Но, во-первых, круг стратификационных систем выходит далеко за пределы одной только классовой структуры, при всех различиях в трактовке классов. Во-вторых, вертикальная дифференциация групп никуда не исчезнет, а в таком властно-и статусно-ориентированном обществе, как российское, роль иерархических структур, несомненно, была и будет велика. Наконец, в-третьих, на эмпирическом уровне по-прежнему без труда просматриваются устойчивые и статистически значимые различия между социальными группами⁴⁷. Они касаются и структурных позиций, и самоидентификации, и многих видов деятельности. Эти группы не противостоят друг другу в яростной классовой борьбе. Но это не означает, что они остаются бумажными конструкциями. И тем более, они не дают оснований считать, что основная масса людей ведет себя единообразно, как подо-

⁴³ Pakulski J., Waters M. The Death of Class. L.: Sage, 1996.

⁴⁴ Pahl R. Is the Emperor Naked? // Conflicts about Class: Debating Inequality in Late Industrialism. P. 89—97.

⁴⁵ Бурдьё П. Социальное пространство и генезис “классов” // Бурдьё П. Социология политики. М.: Socio-Logos, 1993. С. 55—97.

⁴⁶ Lash S., Urry J. The End of Organised Capitalism. Cambridge: Polity Press, 1987.

⁴⁷ Малева Т.М., Радаев В.В. Заключение // Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / Под ред. Т.М. Малевой. М.: Гендальф, 2003. С. 429—433.

бают подлинному экономическому человеку. И те, кто интересуется структурной композицией российского общества, сравнительными шансами разных групп на рынке труда и в сфере социальной мобильности, а также распространенностью тех или иных практик повседневной жизни, увидят десятки социально-экономических различий, из которых выстраивается современная стратификационная картина.

ЧЕЛОВЕК В МИРЕ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ИДЕОЛОГИЙ

Экономическая наука должна осознать себя самое не только как аналитическую дисциплину, но и как идеологию.

*Роберт Хайлбронер. Экономическая теория
как универсальная наука*

ОСНОВНЫЕ ТИПЫ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ИДЕОЛОГИЙ

В наше время находится немало людей, претендующих на абсолютную объективность и так называемую деидеологизированность суждений. В этом есть как минимум элемент изрядного самообольщения. Можно спорить об истинности отдельных экономических фактов или статистических трендов. Но как только речь заходит о сколько-нибудь законченном видении хозяйственной системы и тенденций ее развития, так любое объяснение, сознательно или неосознанно, базируется на той или иной идеологии. Оставаться вне влияния конкретных политических партий и их экономических программ вполне возможно, но нейтральность ко всякой идеологии — не более чем идеологический миф¹.

В данной главе мы представим общее понятие идеологии, выделим уровни идеологического воспроизводства, подробно опишем основные типы идеологических систем и поставим вопрос об их гибридных сочетаниях.

Общее понятие и уровни идеологии. Под идеологией мы понимаем не партийную доктрину, не набор политических инструментов по обработке массового сознания и не “ложное сознание” в марксистском смысле, а то, что К. Манхейм называл “рационально обоснованной системой идей”². Таким образом, мы не вкладываем в данное понятие уничижительного смысла, который придается ему еще с наполеоновской эпохи, и не увязываем идеологии с интересами того или иного класса.

Соответственно *хозяйственная идеология* рассматривается нами как более или менее *упорядоченный взгляд на хозяйство, или системное мировоззрение*, в котором сплетаются когнитивные, нормативные и симво-

¹ “Вера каких-то групп людей в свою свободу от идеологической заданности представляется нам просто особо зловредным свойством их системы иллюзий... Аналитическая работа начинается тогда, когда у нас уже есть свое видение группы явлений” (*Шумпетер Й.* История экономического анализа // Истоки. Вып. 1. М.: Экономика, 1989. С. 277, 283).

² Манхейм К. Идеология и утопия // Манхейм К. Диагноз нашего времени. М.: Юрист, 1994. С. 37. Относясь со всем вниманием к классической позиции К. Манхейма, мы все же предлагаем другое понимание “идеологии”, в частности, раскрывая его вне связи с проблемой “ложного сознания” и проблемой практической “реализации” идеологических схем. Мы также даем иную классификацию идеологических систем.

лические элементы³. Подобное идеологическое мировоззрение отличаются следующие черты:

- более или менее целостное (завершенное) описание хозяйственной системы;
- внутренняя непротиворечивость предлагаемых схем;
- внесение в рассуждения о хозяйстве особых представлений о ценностях;
- указание на способы преобразования существующего хозяйственного строя.

Относящиеся к хозяйственной сфере ценности представляют собой единство конечных и инструментальных ценностей. К конечным ценностям (ultimate values) относятся, например, Экономическая свобода, Материальное равенство, Солидарность трудящихся. В числе инструментальных ценностей (instrumental values), или средств достижения конечных целей мы обнаруживаем в том числе идеологические представления о надлежащих правах собственности и управленческих схемах, характере и степени государственного вмешательства в хозяйственные процессы, способах перераспределения благ и регулирования трудовых отношений.

Идеологии существуют как бы в “растворенном” состоянии, образуя сферу широко разделяемых смыслов (shared meanings), и у них нет конкретного “автора” или четко локализованных носителей. Хотя, конечно, отдельные социальные группы могут относительно устойчиво следовать тем или иным идеалам, активно участвуя в воспроизводстве идеологических схем. Чтобы понять, как это происходит, целесообразно выделить *три уровня воспроизводства хозяйственной идеологии*:

- уровень идеологических систем;
- уровень экономических программ;
- уровень массового сознания.

Идеологическая система представляет собой логически стройную систему понятий, “чистую” модель хозяйственных процессов. Такая система обладает относительной целостностью и внутренней логической непротиворечивостью, но в силу этого неизбежно страдает неполнотой. Рационализация и структурирование смыслового пространства, доведенные до уровня “чистых” идеологических систем, — удел профессионального исследователя. Это самый высокий, теоретический уровень идеологической деятельности.

³ Термин “хозяйственная идеология” несколько условен. Всякая идеология целостна, и мы говорим скорее об экономических элементах идеологических воззрений.

Экономическая программа воплощает иной тип более прикладных моделей хозяйственных процессов, для которых характерны, с одной стороны, полнота охвата, а с другой — принципиальная эклектичность. Программы комбинируются, складываются из элементов разных идеологических систем. И носители здесь иные — эксперты и консультанты в области экономической политики, а также сами политики.

Наконец, идеологические воззрения воспроизводятся на уровне *массового сознания* в виде дихотомических клише и единичных суждений, опирающихся на прочные земные основания здравого смысла. Идеологические системы и программы переводятся средствами массовой информации на язык популярных лозунгов и простых решений — “одноходовок”. В таком виде они и осваиваются носителями массового сознания.

На каждом из трех уровней строятся свои описательные и нормативные схемы, раскрывающие характер сущего или должного хозяйственного порядка. Различение этих уровней, содержательный анализ идеологических систем, прослеживание их связей с программами и установками массового сознания, описание сложного процесса идеологических трансформаций — все это очерчивает исследовательское поле той отрасли экономической социологии, которую можно было бы называть *социологией хозяйственного знания*⁴.

Люди, независимо от того, являются ли они экспертами, объясняют одни и те же процессы с разных ценностных позиций. В результате их взгляды расходятся, порой до полной противоположности. Но ни одна из таких позиций в своем упорядоченном виде не может признаваться заведомо истинной, а равно не может быть фальсифицирована как целое. Продвигаться в понимании целого можно и должно только через сопоставление разных мировоззрений. К сожалению, подобной рефлексивной работой мало кто озабочен всерьез, все предпочитают заниматься непосредственным изучением хозяйственных процессов, игнорируя различия стилей мышления об этих процессах и забывая, что короткие пути к истине бывают, как правило, не самыми верными. В результате социология хозяйственного знания остается малоизведанной периферийной областью⁵.

⁴ У П. Бурдые встречается сходный термин — “социология формирования мировоззрений” (Бурдые П. Социальное пространство и символическая власть // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 142 (<http://www.ecsocman.edu.ru>)).

⁵ Разговоры об “усталости” от всякого рода идеологий подпитываются давними либеральными рассуждениями о “конце идеологии” (см., например: Bell D. The End of Ideology. Glencoe: The Free Press, 1960). В современной России они подкрепляются постмарксистским пониманием идеологии как “ложного сознания”, подменяющего научность и объективность узкопартийными и узкоклассовыми интересами.

Задача данной главы — показать, во-первых, что мы движемся в плотном потоке символических значений и текстов и, во-вторых, что этот дискурсивный поток, выглядящий внешне как беспорядочная мешанина, подвержен структурированию.

Одни привыкли отмахиваться от данной проблемы, повторяя: “Сколько людей, столько и мнений”. Однако число мировоззренческих систем не только конечно, но в принципе не столь велико. Другие признают проблему, но склонны во всем видеть борьбу двух непримиримых полюсов (социализма и капитализма, государства и рынка, авторитаризма и демократии). Кроме того, одна из альтернатив непременно увязывается с позитивными переменами и желательным порядком вещей, другая же — исключительно с отрицательными. Иными словами, выход оказывается только один. Такое видение в конечном счете сводит историю к борьбе “прогрессивных” и “реакционных” сил. Мы же попробуем представить более сложную типологию из четырех идеологических систем, изначально равноправных с точки зрения аналитических и нормативных возможностей. Для их обозначения воспользуемся привычными терминами:

- “демократизм”;
- “консерватизм”;
- “либерализм”;
- “социализм”.

Мы стараемся не выдумывать новых терминов, тем более, что за каждым из упомянутых “-измов” кроется особая традиция, и все они продолжают работать, играя свои роли на идеологической сцене. Нетрудно заметить, что все термины — западного происхождения, и это не случайно. Современные идеологии — продукт западного рационализма и секуляризованного мышления, это новый способ “околдовывания” мира. Все они — “дети Просвещения”, “разбежавшиеся” с наступлением Нового времени в разные стороны⁶. Хотя в реальной жизни разные идеологии относительно свободно перетекают друг в друга, активно заимствуют “чужие” элементы.

Далее мы опишем основные элементы четырех идеологических систем, каждая из которых конструируется при помощи стандартного набора критериев, включающего:

⁶ О конституирующей роли религиозных идеалов в процессе становления капитализма мы уже говорили в гл. 9 в связи с позициями М. Вебера и В. Зомбарта. Расщепление религиозных идеалов открыло путь совокупности дифференцированных рациональных представлений о хозяйстве и обществе. При этом, конечно, все они сохраняют, где тайно, где явно, стойкие элементы религиозного духа.

- отношение к перечисленным выше ценностям в сфере хозяйствования, в том числе конечные и инструментальные ценности;
- представления о хозяйствующем человеке (степень индивидуализма, утилитаризма, рациональности в его поведении).

В своем изложении мы отвлекаемся от описания многочисленных разновидностей той или иной идеологии, стараясь выделить их концептуальное ядро.

Консерватизм. То, что консерватизм нацелен на удержание и воспроизведение *традиции*, а не на коренную ломку существующих отношений, известно всем. Но торопиться отождествлять его с традиционализмом не следует⁷. “Естественный традиционализм” есть начальная форма консервативного мировоззрения. Она господствовала в средневековом аристократическом обществе, но воспроизводится и поныне в виде простейших охранительных реакций. Консерватизм эпохи современности — более сложная идеологическая система, включающая представления о развитии. Она сформировалась в ответ на действие разрушительных сил Великой Французской революции на рубеже XVIII и XIX столетий. Посмотрим, из чего исходит консервативная позиция⁸.

В области конечных хозяйственных ценностей консерватор стремится не к индивидуальной экономической свободе и не к материальному равенству, а скорее к *хозяйственному единству*, в котором каждый отдельный человек оказывается сопричастным некоему органическому целому. Консерватизм, таким образом, проповедует надындивидуализм. Хозяйствующий человек здесь не автономен и в определенном социальном смысле “не свободен”, ибо его свобода сопряжена с осознанием ответственности, налагаемой на него высшим хозяйственно-политическим порядком.

Консерватизм не предусматривает равноправия. Более того, он утверждает принцип строгой *иерархии*, отчетливо прокламируя неизбежность экономического неравенства. Последнее с консервативной точки зрения освящено правом и традицией, непременно проникнуто неким моральным Духом, “чувством служения”. Это единственная открыто антиэгалитарная идеология, предлагающая, словами И.А. Ильина, “живое созерцательное приспособление к человеческому неравенству”⁹.

⁷ Об отличии современного консерватизма от “естественного” традиционализма см.: Манхейм К. Консервативная мысль // Манхейм К. Диагноз нашего времени. С. 593—597.

⁸ Систематическая разработка идей консерватизма связывается в первую очередь с классическими именами Э. Берка, Ж. де Местра, а также А. Токвиля (последнего порой по чистому недоразумению относят к “демократам”). Сегодня консерватизм очень разнолик. О его различных течениях и формах см., например: Современный консерватизм / Гаджиев К.С., Перегудов С.П., Скороходов В.А. и др. М.: Наука, 1992. Гл. 3.

⁹ Ильин И.А. О монархии и республике // Вопросы философии. 1991. № 4. С. 126.

В области хозяйственной мотивации консерватор ориентируется скорее не на материальные стимулы, а на выработанную привычку исполнения *долга*, на воспитание трудовой и деловой *этики*, лояльности руководству и преданности фирме.

В сфере хозяйственной организации идеал консерватизма — *корпоративная структура*. Место индивида или группы здесь определено их принадлежностью к относительно замкнутым организациям иерархического типа, будь то средневековый ремесленный цех или современная компания. А наивысшей, в каком-то смысле “священной”, силой, объединяющей все прочие корпорации, является Государство.

Консерватор ратует за сильную *государственность*. Он приветствует активное вмешательство государственных органов в хозяйственные процессы во имя так называемых национальных интересов. Вмешательство осуществляется в форме постоянного, но в то же время *умеренного реформизма*, исходящего более из сложившейся хозяйственно-политической ситуации, нежели из желаемого порядка вещей (с неизбежными плюсами и минусами такого выбора), при осторожном отношении ко всяким радикальным и скорым нововведениям¹⁰.

Государственно-корпоративный каркас в свою очередь опирается на фундамент таких “традиционных” форм организации хозяйства и общества, как *семья*. И все вместе цементируется отношениями *патернализма*, сочетающими строгую субординацию с отеческой заботой о нижестоящих: слабые должны подчиняться сильным, а сильные заботиться о слабых.

Консерватизм не отвергает прав человека как частного собственника, он проводит принцип единонаследия (майората) как способ воспроизводства этой собственности, поддерживает наследственные привилегии и принцип назначаемой сверху опеки со стороны собственника или сообщества (государства). Ему соответствует политика *концентрации частной собственности* в целях ее более эффективного контроля. Последний же необходим для того, чтобы частная собственность работала, в том числе на производство *общественных благ*. Консерватизму в принципе не чужды трудовое и экономическое принуждение и соответствующие ограничения свободы, обеспечиваемые в рамках семейно-корпоративного устройства.

Консерватор исходит из признания *национального характера* хозяйства, глубокой специфики национальных условий, сложившихся в данном сообществе нравов и обычаев, правовых, экономических и политических институтов. Консерватор выдвигает приоритет особых

¹⁰ Идеал умеренного реформизма выражен принципом Дэн Сяопина: “Мы должны двигаться вперед решительно, осторожными шагами”.

национальных интересов (вместо заботы об интересах “глобального сообщества” или “мирового пролетариата”). При этом его национализм выполняет скорее не наступательные, а защитные функции, пытаясь замкнуть на себя сложившуюся хозяйственную традицию и культуру.

Консерватор подчеркивает сквозную *историческую преемственность* в социально-экономическом развитии и не членит историю на периоды “золотого века” и “темного царства”. Например, применительно к истории России он не лишит досоветский или советский периоды их важной конституирующей роли.

Консерватор не склонен к экономическому детерминизму, он рассматривает хозяйство как целостный общественный организм. Наконец, консерватор не злоупотребляет рационалистическими построениями. Нерациональные основания занимают у него важное место как в описании мотивов хозяйствующих субъектов, так и в изображении всего хозяйственного устройства. Это единственная из описываемых нами идеологий, содержащая заметный заряд *антисциентизма*.

Либерализм. Суть либеральных идеалов заключена в утверждении *свободы* хозяйственных агентов. Максимальное использование стихийного саморегулирования и минимальное принуждение — таков основополагающий принцип “чистого” либерализма. Причем свобода получает здесь свое крайнее выражение — как *индивидуальная независимость*, или автономия, ограниченная лишь свободой точно таких же автономных индивидов, рационально следующих своим эгоистическим интересам. Связь хозяйственных агентов с обществом и другими агентами имеет в либерализме скорее негативный (вынужденный) характер (приходится развивать сотрудничество с партнерами ради того, чтобы реализовать собственный интерес).

Либерализм предлагает, таким образом, идеологию *утилитаризма* и *рационализма*, наиболее близкую традиционным экономистам. И не случайно наиболее яркие либералы вышли и выходят из рядов экономистов: от классика А. Смита до современных лидеров либерализма монетаристского (М. Фридмен) и институционального толка (Ф. Хайек)¹¹.

В сфере хозяйственной мотивации либерализм опирается в первую очередь на привлекательность *материальных* стимулов. Он проповедует экономическое равенство, но в то же время эгалитаристские элементы имеют здесь формально-декларативный характер. Речь идет о весьма условном *равенстве исходных позиций* — подобно равенству бойцов на ринге. Индивиды наделяются равными формальными собственнически-

¹¹ *Фридмен М.* Капитализм и свобода. N.Y.: Chaldize Publications, 1982; *Хайек Ф.А.* Индивидуализм и экономический порядок. М.: Изограф, 2000; *Фридмен М., Хайек Ф.* О свободе. М.: Три квадрата, 2003.

ми и гражданскими правами. При этом достаточное отчетливо прокраивается фактическое экономическое неравенство. Либерализм выступает, таким образом, за “равенство возможностей”, но против “равенства результатов” деятельности. И вступая в конкурентную борьбу, человек берет на себя ответственность за ее последствия и вправе рассчитывать только на свои силы. “Пусть проигравший плачет”!

Свобода “экономического человека” утверждается как результат принадлежащих ему прав собственности, которые рассматриваются как “естественные” права. Развитие и рациональная спецификация прав частной собственности является гарантией не только экономического благополучия, но и социальной независимости человека¹². Приоритет экономических прав собственника, измеряемых его долей в собственности компании, определяет характер управленческих схем.

В качестве идеального хозяйственного порядка либерализмом предлагаются *саморегулирующийся рынок* и механизм *свободной конкуренции*¹³. Государству либерал отводит довольно скромные роли — “ночного сторожа”, охраняющего права соревнующихся индивидов и отпугивающего желающих нарушить условия свободной конкуренции, а также роль “врача”, смягчающего ее побочные эффекты и оказывающего “первую помощь” пострадавшим. А главные функции государства — осуществление *дерегулирования* и *приватизации*, т.е. сокращение собственных полномочий.

Либерал исходит из существования одной *универсальной модели* “нормальной экономики” и видит различия национальных хозяйств лишь в степени их относительной отсталости или приближенности к общему идеалу. Украина или Казахстан, объединенная Германия или разъединенная Корея — принципы желаемого развития едины для всех. Национальная же специфика признается скорее как досадное ограничение

¹² Экономическая свобода является, по мнению либералов, предпосылкой всякой другой свободы. Более того, представления о благотворности свободной конкуренции переносятся ими в другие области, например, в сферу политики, где либеральный идеал достигается в открытой парламентской борьбе соперничающих партий.

¹³ “Экономический либерализм... — утверждает Ф. Хайек, — признает превосходство конкуренции не только потому, что в большинстве случаев она оказывается наиболее эффективным из всех известных доселе методов, но даже в большей степени потому, что это единственный метод, с помощью которого наши действия могут быть скоординированы без насильственного или произвольного вмешательства властей”. А вот что означает свободная конкуренция: “Необходимо в первую очередь, чтобы субъекты рынка обладали свободой продавать и покупать по тем ценам, по которым они сумели найти рыночного партнера, чтобы каждый был свободен производить, продавать и покупать абсолютно все, что может быть произведено или продано. Существенно также, чтобы вход в разные отрасли был открыт всем на равных условиях и закон пресекал все попытки индивидов и групп ограничить вход на рынок при помощи открытых или скрытых силовых методов” (Hayek F.A. The Road to Serfdom. L.: George Routledge and Sons, 1944. P. 27).

ние. Либерализм, таким образом, доводит свой универсализм до идеала “открытого общества” как венца истории. Он желает освободить провозглашаемые им “естественные” права от всяких институциональных и культурных наслоений и деформирующего государственного и социального вмешательства.

Демократизм. “Несущая” идея демократизма выражена в принципе *народного суверенитета*, протягивающего нить от “общественного договора” Ж.-Ж. Руссо к теориям современной социал-демократии. Демократизм оформился практически параллельно с либерализмом в борьбе с привилегиями аристократического общества. Одновременно он выступил и как реакция на сам либерализм, который, устанавливая формальное равенство в пользу сильных, оставлял большинство населения без фактической защиты.

Демократизм является эгалитаристской идеологией, но старается ограничивать эгалитарные установки сферой политики и права. В экономической же сфере он пытается смягчить фактическое неравенство и так распределить хозяйственные ресурсы, чтобы сблизить полюса на шкале материального благосостояния, минимизировать число как бедных, так и богатых групп, не посягая, однако, на правомерность самого экономического неравенства.

Демократизм провозглашает свободу человека как члена определенного сообщества или организации. Выход из сообщества возможен, но означает потерю соответствующих прав (в этом содержится элемент принуждения). Демократизм противопоставляет отдельному индивиду отношения *сотрудничества*, оставляя ему тем не менее поле для автономии и позволяя реализовать ее, примыкая к разного рода коллективам и организациям. Эти организации имеют характер ассоциаций и стоят между индивидом и государственной властью; их задача — защита интересов индивида от посягательств других индивидов и государства.

Государство в демократической схеме выступает в первую очередь как инструмент обеспечения *гражданских прав*, или как государство благосостояния (Welfare state). Его основная задача — защитить слабых, предоставив всем гарантированное обеспечение минимально необходимых условий для жизнедеятельности: право на жизнь, на труд и отдых, на минимум средств существования и элементарную информированность о происходящем.

Суть демократизма выражается словами “*полноправное членство*”, т.е. предполагается право человека на собственность и на его объединение с другими собственниками согласно своим интересам, а также право на равных с другими членами сообщества или организации участвовать в процессе принятия хозяйственных решений — непосредственно или через выборных представителей. В демократической системе все кон-

фликтные вопросы становятся предметом *публичного обсуждения* и, главное, обеспечивается политический принцип “один человек — один голос”, независимо от экономических и статусных позиций людей, как это происходит, например, на общих собраниях трудового коллектива. Права участников определяются здесь самой принадлежностью к данному сообществу или хозяйственной организации¹⁴.

Таким образом, человек, наделенный совокупностью прав собственности и гражданских прав, есть исходный, но не конечный пункт демократического устройства. Демократизм — это реализация индивидуализма посредством коллективной организации. А стержневую роль здесь играет институт *самоуправления частных собственников*¹⁵.

Демократ выступает за дисперсию экономической власти, дробление (диффузию) частной собственности, установление относительно прогрессивных шкал налогообложения доходов в противоположность “аристократическому” единонаследию и концентрации богатства.

В сфере управленческих схем демократы поддерживают скорее концепцию управления, основанную не на интересах акционеров (shareholder view concept), а учитывающую интересы всех участников, включая работников, потребителей и местное сообщество (stakeholder view concept).

В сфере хозяйственной организации первым приближением к демократическому идеалу можно считать акционерное общество открытого типа, в котором важнейшие решения принимаются собранием акционеров, осуществляющим эффективный контроль над менеджментом, в котором ни один из акционеров не имеет решающего голоса. А максимально соответствует демократическому идеалу форма *кооператива* (паевого товарищества) и так называемого “*народного предприятия*”, где все его члены совмещают личный труд с равными правами собственности и равным правом голоса при принятии стратегических решений. Впрочем, подобные формы организации в современном хозяйстве не получают широкого распространения.

Социализм. Взлет популярности социализма оказался дальнейшей реакцией идеологии большинства на консервативные и либеральные

¹⁴ Концентрированным выражением данной позиции служит книга Р. Даля “Введение в экономическую демократию” (М.: Наука, СП ИКПА, 1991). Если либерализм переносит экономические принципы в сферу политики, то демократизм совершает обратный ход. Характерен следующий аргумент Р. Даля: “Если демократия оправдана в управлении государством, то она оправдана также и в управлении предприятиями в сфере экономики” (*Даль Р.* Указ. соч. С. 98; см. также с. 83).

¹⁵ Принцип самоуправления часто приписывают социализму, но это верно только отчасти и лишь для его “непослушного младшего брата” — анархо-коммунизма. В централистских версиях социализма осторожные заигрывания с принципом самоуправления не заходят дальше политических деклараций. По своему духу самоуправление является подлинно демократической идеей.

становки. Это была такая радикализация демократизма, в которой произошло размывание чуть ли не всех его основ. Социализм породил множество своих разновидностей. Но сегодня мы вправе считать, что его классическая версия предложена в рамках ортодоксального марксизма¹⁶.

Социализм является радикальной эгалитаристской идеологией. Он стремится к максимально возможному *социально-экономическому равенству* не только в стартовых позициях, но и во владении ресурсами, в трудовой деятельности и распределении благ, допуская лишь те формы неравенства, которые проистекают из технологического уровня разных производств или из природных способностей работников¹⁷.

Социализм являет собой яркий пример отрицания индивидуализма. Он провозглашает единство в форме *товарищества*, которое отвергает права отдельного человека на автономию.

Социализм стремится к уничтожению экономических классов и достижению социальной однородности. Решающим средством здесь выступает отрицание частной собственности и *обобществление* материальных факторов производства. В свою очередь всеобщее обладание не принадлежащими никому средствами производства становится естественной основой для утверждения *всеобщности труда* (его обязательности для всех трудоспособных членов общества) и относительно *уравнительного распределения вознаграждений*.

Общественная собственность на средства производства становится базой для утверждения *плановой организации* хозяйственных процессов. При этом народное хозяйство рассматривается не как стихийно развивающаяся органическая целостность, а скорее как оперативный плацдарм, объект регулирующего воздействия из *единого центра*. Социалистическая идеология пронизана верой в рациональное, научное построение справедливого общества. Причем речь идет об экономической рациональности не отдельного человека, а некоего “коллективного разума”, представленного вождями трудящихся, или, как их иронично называли в советский период, “слугами народа”.

Важнейшим инструментом хозяйственного регулирования становится государство, которое выступает в первую очередь как машина внеэкономического принуждения и перераспределения значительной

¹⁶ Подробнее о природе социалистической идеологии см.: Радаев В.В. Исчез ли социализм? Опыт интеллектуальной самокритики // Родина. 1993. № 2. С. 96—102.

¹⁷ Заметим, что не стоит смешивать социалистическую идеологию с реалиями построенного в СССР “социалистического общества”, для которого социализм как идеология был скорее внешней формой, “упаковкой”. Социалистическая идеология господствовала в результате массовой работы по ее насаждению и во многом противоречила действительности “реального социализма”. На практике и при “реальном социализме” более успешно проводились принципы элитаризма, в соответствии с которыми массы направлялись и дисциплинировались партийными вождями.

доли хозяйственных ресурсов. Правда, в качестве конечной цели социалисты декларируют преодоление всякой государственности и утверждение непосредственного самоуправления трудящихся. Но на практическом уровне, в отличие от демократического самоуправления, социализм предполагает принудительное включение всех работников в деятельность “единой народнохозяйственной фабрики”. Здесь не остается места для человека как частного собственника и гражданина. Свобода оказывается не более чем “осознанной необходимостью” подчинения установленному свыше порядку.

Социализм признает значимость материального вознаграждения, но надеется на то, что в будущем моральные стимулы (труд на благо общества) одержат верх над материальными стимулами (своего рода “родимыми пятнами старого общества”). Но по существу, социализм служит проявлением достаточно грубого *материализма*, исходящего из примата материальных нужд. В социализме сильны утилитаристские начала, только в отличие от либерализма это *коллективный утилитаризм*. Именно в силу этого сходства притязаний социализма и либерализма они и становятся зачастую основными идеологическими противниками¹⁸. Бьют чаще всего того, кто находится рядом.

Идеологические гибриды. Полное и непротиворечивое текстовое изложение “чистой” идеологической системы — явление крайне редкое. И много чаще нам приходится сталкиваться с проявлениями идеологии на другом уровне — с *программами*, представляющими свод предписаний в области экономической политики. Любая реальная (и реалистичная) политическая позиция практически всегда строится на идеологических гибридах и содержит в себе изрядные дозы эклектики. Политики руководствуются необходимостью мобилизации коллективного действия, а не чистотой идейных принципов. Они отбирают и сочетают эти принципы, не смущаясь противоречиями “чистой” логики. И дело не в недостатке у политиков или обслуживающих их экспертов теоретических знаний (их это волнует мало). Просто политическая или экономическая программа преследует иные цели. Она должна быть привлекательной в глазах как можно более широких слоев населения, притягивая их на свою сторону. В силу этого каких-то чисто “либеральных” или “демократических”, “социалистических” или “консервативных” экономических программ просто в принципе быть не может¹⁹.

¹⁸ Сравнительный анализ социализма и либерализма см.: *Падаев В.В.* В борьбе двух утопий // Вопросы философии. 1992. № 4. С. 31—39.

¹⁹ Эмпирические подтверждения данного тезиса на современных российских материалах см.: *Новикова Е.Г.* Идеологическая композиция экономических программ КПРФ. “Яблока” и “Единства” // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 2. С. 94—114 (<http://www.ecsoc.msses.ru>); *Пешияк А.В.* Идеологическая составляющая документов реформирования РАО “ЕЭС России” как способ координации и продвижения интересов // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 4. С. 96—125 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Идеологические гибриды начали возникать в политике одновременно с формированием идеологических систем современности. В эпоху буржуазных революций произошло переплетение либеральных и демократических доктрин, что явилось критической реакцией на традиционный феодальный консерватизм. В развитых буржуазных обществах они успели достаточно утвердиться, чтобы, во-первых, потеснить мощные слои старого и нового консерватизма, а во-вторых, не допустить неуправляемой цепной реакции распространения социалистических идей. Социализм в свою очередь также подвергся успешной гибридизации, благодаря чему он несколько “успокоился”, приняв невоинственные и эклектические “лассальянские” формы.

Но наиболее успешным для развитых западных обществ оказался гибрид либерализма и обновленного консерватизма, дополненный социалистическими и демократическими элементами в качестве подпитывающих “оппозиционных” идеологий. Консервативно-либеральная (или либерально-консервативная) программа, поддерживающая, с одной стороны, сильную государственность и правопорядок, а с другой — свободу в хозяйственной деятельности, оказалась неплохо сбалансированной. В ней достигается симбиоз (сочетание и отчасти взаимное погашение) прогосударственных и антигосударственных начал, партикуляристских (националистических) и универсалистских элементов²⁰. Либерализм привносит в этот альянс некий динамичный дух, консерватизм удерживает этот дух от радикальных поползновений. А оппозиционный социал-демократизм заботится о защите слабых, становящихся жертвами “сбоев рынка” (market failures) или скудного первоначального наделения ресурсами (initial endowments). При этом современная консервативная и либеральная идеологии так сблизились, что породили изрядную путаницу в наименованиях: консерваторов стали называть либералами, неолибералов — неоконсерваторами и т.д.²¹

Смена идеологических парадигм. Итак, мы смотрим на хозяйство и общество сквозь призму идеологических воззрений. Причем сами эти воззрения не остаются постоянными. Изменяются не только взгляды отдельных людей, но и общая идеологическая картина. Различные иде-

²⁰ В России с XIX в. существует философская традиция “государственного” или “охранительного” либерализма, пытающегося совместить либеральные ценности с уважением к твердой власти (см., например: *Чичерин Б.* Различные виды либерализма // *Общественные науки и современность.* 1993. № 3. С. 116—123) (<http://ecsocman.edu.ru>). Из германского опыта можно привести пример ордолиберализма (*Ойкен В.* Основы национальной экономики. М.: Экономика, 1996).

²¹ Экономическую политику периода путинского правления тоже можно охарактеризовать как гибрид консервативных и либеральных установок. При этом заметим, что консервативные установки в начале 2000-х гг. утверждаются удивительно легко, без особого сопротивления, а либеральные установки удерживаются с большим трудом, находясь под непрерывным огнем критики. Демократические и социалистические же начала в этот период явно ослаблены, выражающие их политические силы находятся в рассеянной оппозиции.

ологии, как правило, сосуществуют в гибридных формах. Но в каждый период та или иная из них выходит на передний план, доминирует в общественно-экономическом сознании и лексиконе, формирует перечень мер экономической политики. Затем этот период проходит, и наступает время относительного господства другой идеологической парадигмы. Они сменяют друг друга во времени, образуя своего рода идеологический “калейдоскоп”.

Нам уже приходилось излагать вариант экономико-социологического анализа трансформации доминирующих хозяйственных идеологий на примерах из новейшей истории России — с начала горбачевской перестройки до середины 1990-х гг. Именно этот, предельно сжатый по историческим меркам, период позволил проследить целый ряд принципиальных идеологических сдвигов. Сначала велась борьба за интерпретацию “социалистического выбора”, затем спорили о путях вызревания подлинно демократического “гражданского общества”, вскоре акцент переместился на дебаты о построении “нормальной экономики” в явно либеральном духе, а потом в центре внимания оказалось содержание консервативных “национально-государственных интересов”. Причем, по нашему мнению, это не было простой заменой терминов и бессодержательных клише. И на экспертном и отчасти на обыденном уровнях радикально менялось и господствующее понимание того, что происходило в сфере российского хозяйства в советский и постсоветский периоды²².

Смена идеологических парадигм становится одним из важнейших элементов в формировании новых *концепций контроля* — господствующих среди большинства участников рынка представлений о том, куда движется рынок и какие деловые стратегии должны быть наиболее эффективны²³. Эти концепции формируются как рационально обоснованные и относительно целостные мировоззренческие позиции (worldviews), имеют выраженный нормативный характер и в силу этого содержат сильные идеологические элементы²⁴.

Смена идеологических парадигм проявляется в подвижке акцентов. Несколько упрощая, можно сказать, что либерализм делает акцент на

²² Радаев В.В. Об истоках и характере консервативного сдвига в российской идеологии // Иное: Хрестоматия нового российского самосознания / Сост. С.Б. Чернышев. Т. 1. М.: Аргус, 1995. С. 289—320; Радаев В.В. Хозяйственная система России сквозь призму идеологических систем // Вопросы экономики. 1995. № 2. С. 30—39; Радаев В.В. Экономическая социология: Курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997. Гл. 20.

²³ Fligstein N. The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies. Princeton: Princeton University Press, 2001. P. 35.

²⁴ Иное название такого рода явлений — режимы политики (policy regimes) (Доббин Ф. Формирование промышленной политики (фрагменты книги) // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 623).

праве частной собственности, социализм — на равенстве в распределении условий и результатов производства, демократизм — на самоуправлении и всеобщих социально-экономических гарантиях, консерватизм — на нормативном регулировании хозяйственных действий. Если попытаться перевести приоритеты всех четырех идеологий на уровень кратко сформулированных принципов, то окажется, что принцип социализма — “всеобщее равенство”; демократизма — “полноправное членство”; либерализма — “индивидуальная свобода”; консерватизма — “органическое единство”. На уровне массового сознания эти принципы еще более упрощаются, редуцируются к словам-символам: например, консерватизм ассоциируется с Порядком, социализм — с Равенством, либерализм — с Рынком, демократизм — с Гласностью. Но даже эти многозначные слова-символы зачастую воспринимаются на уровне общих ощущений. А значительная часть населения, не обладая сколь-нибудь значимым символическим капиталом, вообще живет вне мира хозяйственных идеологий, не имея упорядоченных представлений о хозяйственных процессах. Их представления остаются размытыми.

Заключение. Когда человек, оторвавшись от хозяйственной деятельности, задумывается об универсальных принципах распределения ограниченных ресурсов, возникает экономическая теория. Когда же он начинает сопоставлять альтернативные способы мышления о хозяйстве, формируется социология хозяйственного знания. Здесь мы оказываемся в мире хозяйственных идеологий, каждая из которых дает свое относительно полное и непротиворечивое описание одних и тех же хозяйственных процессов. Эти идеологические парадигмы соперничают друг с другом и порождают причудливые идеологические гибриды. В разные периоды та или иная из них выходит на передний план и начинает доминировать в символической борьбе.

Механизмы смены идеологий сложны и мало изучены. Было бы слишком большим упрощением считать, например, что экономические программы политических партий или органов государственной власти вырастают из теоретических систем и в свою очередь определяют содержание массового сознания²⁵. Равно как наивно было бы полагать, что программы формируются из народных напутствий партийным лидерам, а идеологические системы становятся теоретическим обобщением политических программ. Связи между тремя уровнями сложнее, и все эти уровни развиваются относительно независимо, каждый из них подпитывает другие. И задача экономической социологии состоит в последовательном вычленении “чистых” идеологических систем, а также в их соотнесении с выдвигаемыми экономическими программами и выплесками массового сознания.

²⁵ “Новые типы знаний возникают в конечном итоге из совокупности коллективных связей, а отнюдь не вследствие того, что какая-либо теоретическая наука обосновала возможность их появления” (*Манхейм К. Идеология и утопия. С. 241*).

Раздел 11

ЧЕЛОВЕК В МИРЕ ХОЗЯЙСТВА

Прогресс состоит не в том, чтобы всё идти в одном направлении, а в том, чтобы все поле, составляющее поприще исторической деятельности человечества, исходить в разных направлениях.

Н.Я. Данилевский. Россия и Европа

МИР ХОЗЯЙСТВА: МОДЕЛИ ОДНОЛИНЕЙНОГО И ПОСТУПАТЕЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

В данном разделе предлагается краткое описание классических и современных моделей периодизации социально-экономического развития. Мы будем рассматривать их не в хронологической, а в достаточно сложной логической последовательности, пытаясь произвести многоступенчатую реконструкцию идей общеисторического процесса. Сначала мы опишем модели однолинейной и поступательной эволюции, а в следующей главе — модели параллельного и циклического развития¹.

Экономические процессы не автономны от общества, они плотно встроены в его соединительные ткани. Эта встроенность экономических процессов в социальные структуры и институты, культурные и властные отношения при переходе на макроуровень позволяет рассматривать их как целостный мир хозяйства. В свою очередь, развитие мира хозяйства может быть представлено в виде серии альтернативных моделей, которые являются предметом *социологии хозяйственного развития* (sociology of economic development)². Посмотрим, какие решения она предлагает.

Социология хозяйственного развития. Каким бы конкретным вопросом ни занимался исследователь, не важно, экономист или социолог, он вольно или невольно всегда исходит из неких концептуальных предположений о том, что представляет собой исследуемый мир хозяйства, какое место он занимает в историческом процессе. И различные представления о человеке становятся частью более общих социетальных схем. Называем мы общество “капиталистическим” или “социалистическим”, “развитым” или “развивающимся”, за каждым из этих понятий скрывается сложный комплекс методологических предпосылок и теоретических традиций. Причем эти традиции могут существенно расходиться между собой.

¹ Другой вариант описания эволюционных и циклических подходов в социологической теории см.: *Штомпка П.* Социология социальных изменений. М.: Аспект Пресс, 1996. Ч. 2.

² Здесь делается попытка объединить экономическую историю и социологию хозяйства, задача которых, по утверждению М. Вебера, состоит в том, чтобы “установить обусловленность экономических процессов и хозяйственных форм социальными явлениями в зависимости от различных их видов и стадий развития” (*Вебер М.* Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 598).

При изучении проблем социально-экономического развития экономисты, как правило, концентрируются на краткосрочной и среднесрочной перспективах, изучая конъюнктурные колебания, связанные с деловым циклом. Попытки периодизации связываются ими в первую очередь с вычислением длины и характера конъюнктурных волн разной протяженности. Так, известны короткий 40-недельный “цикл Китчина” и “цикл Жюглара” длиной 7—11 лет; 15—20-летний “строительный цикл” С. Кузнеца и полувековые волны Н.Д. Кондратьева³. В большинстве случаев экономисты пытаются раскрыть эндогенные механизмы разворачивания данных циклов, т.е. выводят их движущие силы из самой экономической сферы, будь то перенакопление капитала и динамика нормы прибыли у марксистов или пучки инноваций у Й. Шумпетера и его последователей. Социальным и политическим условиям они отводят роль “надстройки”, внешних факторов или следствий изменяющейся экономической конъюнктуры⁴.

В социологии тоже развивались некоторые теории социальных и политических “конъюнктурных” колебаний. В качестве примера приведем концепцию “циркуляции элит”, которой В. Парето придавал характер универсального исторического закона, лежащего в основе многих других социальных изменений⁵. Уместно также привести выводы П.А. Сорокина о существовании ненаправленных колебаний (флуктуации) экономической, политической и профессиональной стратификации и мобильности, не имеющих регулярной периодичности⁶. Иногда пытаются исчислить и длину социально-политических волн. Например, не единичны попытки представить историю России и других стран как циклическую смену периодов реформ и антиреформ.

В данном случае мы оставим в стороне всевозможные конъюнктурные волны и короткие флуктуации, чтобы обратиться к анализу более

³ В советской политической экономии за основу принимался в среднем десятилетний промышленный цикл, ибо существование именно этого цикла обосновывалось К. Марксом в его теории периодических кризисов (см., например: *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. 2-е изд. Т. 23. С. 22, 33—34, 464; Т. 24. С. 207—208). Обзор разных подходов к теории длинных волн с марксистских позиций см.: *Меньшиков С.М., Клименко Л.А.* Длинные волны в экономике. М.: Международные отношения, 1989.

⁴ Например, российский экономист Н.Д. Кондратьев увязывает социальные потрясения (революции, войны) с повышательными волнами больших циклов. На последние приходится, по его мнению, наибольшее количество таких потрясений, они возникают из самого напряжения хозяйственной жизни (*Кондратьев Н.Д.* Проблемы экономической динамики. М.: Экономика, 1989. С. 203, 205, 210—211).

⁵ *Pareto V.* Elites and Their Circulation // *Structured Social Inequality: A Reader in Comparative Social Stratification* / C.S. Heller (ed.). N.Y.: Macmillan, 1969. P. 38.

⁶ *Сорокин П.А.* Социальная стратификация и мобильность // Сорокин П.А. Человек, цивилизация, общество. М.: Политиздат, 1992. С. 333—334, 352, 372, 380—381, 392.

крупных периодов социально-экономического развития. Проблема такой периодизации была поставлена в Новое время, до наступления которого рисовались лишь картины “мира пребывающего”, т.е. лишённого всяких стадий и этапов.

Марксистская теория формаций. Начнем с марксизма ввиду той основополагающей роли, которую он сыграл в формировании советских социальных наук. В марксистских терминах дело обстоит следующим образом.

1. В основе любого социального порядка лежат производственные отношения, которые образуют “базис” данного общества. Их ядро составляют отношения собственности на средства производства (в первую очередь, на средства труда). Все прочие отношения (идеологические, политические, культурные) образуют “надстройку” над базисом, производны от него. Специфическая система производственных отношений образует основу “общественно-экономической формации”⁷.

2. В общем и целом формы производственных отношений соответствуют уровню и характеру производительных сил (средств производства и рабочей силы). Существует объективный общеисторический закон соответствия производственных отношений уровню и характеру развития производительных сил.

3. Смена формаций происходит следующим образом. Развитие производительных сил осуществляется как естественно-исторический процесс в результате технических и организационных инноваций. На первых этапах существования общественно-экономических формаций конкретно-историческая система производственных отношений стимулирует это развитие. Но с определенного момента она начинает его тормозить. Одновременно в среде эксплуатирующих и эксплуатируемых классов формируются новые социальные силы, заинтересованные в изменении существующих производственных отношений. Они разворачивают классовую борьбу, кульминацией которой становится социальная революция. Последняя способствует разрешению назревших противоречий в процессе смены одной общественно-экономической формации другой, более прогрессивной.

4. Всего выделяется пять последовательно сменяющих друг друга общественно-экономических формаций с присущими им способами производства и трудовыми отношениями: первобытно-общинная, рабовладельческая, феодальная, капиталистическая и коммунистическая (иногда к ним добавляют азиатский способ производства).

⁷ “Возьмите определенную ступень развития производства, общения и потребления, и вы получите определенный общественный строй, определенную организацию семьи, сословий или классов” (Маркс К. Письмо П.В. Анненкову, 28 декабря 1846 г. // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. Т. 27. С. 402).

5. Утвердившийся к XIX в. капитализм, терзаемый периодическими кризисами, вступает в фазу общего кризиса. С этого момента современный мир хозяйства находится в стадии глобального перехода от капитализма к коммунизму, в рамках которой социализм выполняет роль его первоначальной фазы⁸.

С методологической точки зрения ортодоксальная марксистская модель характеризуется следующими чертами.

1. Предлагается *однолинейная* схема развития: все хозяйства и общества проходят одни и те же стадии, и самое большее, что может произойти под воздействием других обществ, они могут перешагнуть через какую-то ступень (например, миновать рабовладение или капитализм)⁹.

2. Процесс развития хозяйства и общества имеет *прогрессивно-поступательный* характер. Каждая последующая стадия оказывается выше предыдущей с технической, экономической, социальной и политической точек зрения. Причем основными критериями прогрессивности служат социально-экономические критерии.

3. Предложенная модель имеет *универсальный* характер, т.е. описывает (или предсказывает) историю развития всех без исключения стран.

4. Универсализм этой модели обусловлен тем, что развитие хозяйства и общества трактуется как *естественно-исторический процесс*, подчиненный действию объективных общеисторических законов, которые сродни законам природы.

Данная схема была хорошо известна любому человеку, получившему советское образование до середины 1980-х гг. Альтернативные подходы оставались неизвестны или подавались в сугубо критическом ключе. Возникший в конце 1980-х гг. идеологический кризис, связанный с отвержением “единоначалия” ортодоксальных марксистских формул и подрывом господства социалистической идеологии, заставил углубиться в поиски новых парадигм¹⁰.

Теории постиндустриального общества. Среди первых альтернатив оказались “буржуазные” концепции постиндустриального общества,

⁸ См., например: *Маркс К., Энгельс Ф.* Немецкая идеология // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. Т. 3. С. 19—26; *Маркс К.* К критике политической экономии // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. Т. 13. С. 6—7.

⁹ Основное внимание марксистов XX столетия было сосредоточено уже на периодизации стадий и этапов внутри отдельных формаций. Так, в рамках капитализма выделяются: капитализм эпохи свободной конкуренции — монополистический капитализм — государственно-монополистический капитализм. У социализма свои этапы: переходный период — социализм, построенный в основном — развитой социализм, и т.п.

¹⁰ Критический анализ формационного подхода см., например: *Чешков М.* Понимание целостного мира: в поисках нетрадиционной парадигмы // Мировая экономика и международные отношения. 1990. № 5. С. 33—48.

предлагавшие выделять в истории три последовательные стадии — традиционное, индустриальное и постиндустриальное общества. Классический образец такой трехстадиальной концепции представил Д. Белл¹¹. К первому — *традиционному* — типу общества, возникшему в процессе аграрной революции в эпоху неолита, он относит все докапиталистические системы. Это общество, в котором основными производственными ресурсами являются земля и природное сырье, а вся хозяйственная жизнь привязана к земле и являются своеобразной игрой с силами природы. Технология примитивна, производство основано главным образом на ручном труде. Работники чаще всего находятся в личной внеэкономической зависимости от субъекта, владеющего собственностью (в первую очередь, на землю).

Помимо аграрного сектора в традиционном доиндустриальном хозяйстве развиваются добыча металлов, рыболовство, простейшая лесобработка, т.е. отрасли, привязанные к природному сырью. Продукт производится в небольших количествах, в основном для собственных нужд замкнутых натуральных хозяйств или для малых локальных рынков. В хозяйственной деятельности люди опираются на привычку, традицию, на “здравый смысл”, на передаваемый из поколения в поколение опыт. Общество состоит из множества относительно изолированных локальных сообществ. Основная часть населения проживает вне городов. Образование и культура остаются уделом тонкого слоя элиты.

Вторая стадия — *индустриальное общество* — наступает с развитием капитализма. Исходным ресурсом здесь становятся материалы, уже обработанные человеческими руками. На передний план выходит крупное машинное производство, вытесняющее ручной труд и колоссально повышающее производительность труда. Осуществляется массовая пролетаризация населения, в процессе которой работники получают личную свободу, превращаясь в наемных рабочих, лишенных средств производства. Фигура средневекового квалифицированного ремесленника оттесняется “частичным” специализированным работником, выполняющим с помощью машин набор стандартных операций.

Интенсивно развиваются обрабатывающая промышленность и банковское дело. Господствующими силами хозяйственной жизни являются промышленный и финансовый капитал. Производство продукции становится массовым и стандартизованным. Оно имеет преимущественно товарный характер, т.е. ориентировано на рынок. Последний, разрастаясь, выходит за национальные границы, способствуя формированию системы мирового хозяйства. В хозяйственной деятельности люди все меньше ориентируются на традицию, все больше полагаются на

¹¹ Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. М.: Academia, 1999.

эксперимент, на эмпирический опыт, используется метод проб и ошибок. Укрепляется общая ориентация на экономический рост и хозяйственную экспансию.

Формируется система национальных государств, в недрах которых вырастает гражданское общество как сеть свободных ассоциаций, выражающих и защищающих интересы своих членов. Общинные связи заменяются гражданскими. Наблюдается быстрая урбанизация населения. Всеобщий характер приобретает система сначала начального, а затем и среднего образования. Массовое производство стимулирует стандартизацию потребления и формирование “массовой культуры”.

В середине XX столетия развитые западные общества начинают переходить к третьей стадии — *постиндустриальному обществу*¹². Основными ресурсами в этом обществе становятся человеческое знание и информация. Бурными темпами развивается производство, основанное на новейших микроэлектронных и компьютерных технологиях, позволяющих создавать, хранить и обрабатывать гигантские массивы данных. Революция в системе коммуникаций приводит к тому, что интернационализация хозяйственных связей перерастает в их глобализацию.

Сильно изменяется структура хозяйства. Объем производства и численность занятых в традиционных отраслях обрабатывающей промышленности падают в относительном, а иногда и в абсолютном выражении. Кардинально сокращаются масштабы производства в добывающих отраслях, металлургии и сельском хозяйстве. В свою очередь, опережающими темпами растет сфера услуг, в которой занято уже более половины работающего населения (постиндустриальное общество называют также обществом услуг). Развиваются как “производственные” (финансовые, банковские, страховые, торговые, научно-консультационные, программные), так и “непроизводственные” услуги (наука, образование, здравоохранение, культура, туризм). Деиндустриализация сопровождается также “дезурбанизацией” населения. Начинается обратный отток жителей из крупных городов, их рассредоточение в пригородах и сельской местности.

Тейлористские способы организации труда заменяются формами более гибкой занятости. Индустриальный конфликт если и не исчезает вовсе, то затихает. Уменьшается численность промышленного пролетариата. Соответственно возрастает удельный вес специалистов с высшим

¹² Постиндустриальное общество имеет множество наименований. Его называют также “надиндустриальным” (Р. Арон), “информационным” (Д. Лион), “электронным” (М. Морисима), “программируемым” (А. Турен), “цивилизацией третьей волны” (О. Тоффлер), “обществом риска” (У. Бек), “обществом постмодерна” (Ж. Лиотар), наконец, “глобальным сетевым обществом” (М. Кастельс).

образованием. Значение собственности на материально-вещественные факторы заметно снижается, хотя и сохраняет определенную роль. Ключевые позиции теперь занимают группы, владеющие ключевыми ресурсами — информацией и человеческим капиталом. В своих хозяйственных действиях люди в большей степени ориентируются на работу со структурами знания и сигнальными системами, обработку и интерпретацию информации, все более опираются на научное прогнозирование¹³.

Итак, традиционное общество внутренне статично и развивается за счет внешних вызовов — угрозы завоевания или изменения природных условий. В индустриальном обществе начинает работать “внутренний мотор”. Появляются стимулы к развитию, которые заключены в недрах самого производства. Зарождается особый предпринимательский дух, подталкивающий к непрерывному движению. Это движение продолжается и в постиндустриальном обществе, но двигателем здесь становится познавательно-теоретический процесс. На передний план выдвигаются наука и культура, а центром общественной жизни становятся университеты. Уходящий естественный мир, коим правят судьба и случай, сменяется, по Д. Беллу, техническим миром, определяемым рациональностью и прогрессом, а ему на смену приходит социальный мир, где основным способом идентификации людей, вместо религии и труда, становится культура.

В концепции Д. Белла описанное постиндустриальное общество выглядит довольно гармонично, но есть и его более “конфликтные” трактовки. По мнению А. Турена, например, этот конфликт вырастает уже не из экономической эксплуатации, как раньше, а из отчуждения, вызываемого технократизмом данного общества, — отчуждения, производимого современными техниками социокультурного манипулирования сознанием людей¹⁴. А. Турен считает, что основная черта современного (особенно тоталитарного) общества заключается в централизованном контроле за информацией. Тот, кто способен манипулиро-

¹³ “Таким образом, доиндустриальное общество по своему «замыслу» выступает «игрой против сил природы»: оно черпает ресурсы из добывающих отраслей и подвержено законам снижающегося плодородия и низкой производительности; «замысел» индустриального общества состоит в игре против искусственной природы, в центре которой находятся отношения человека и машины и которая поглощает энергию, чтобы трансформировать естественную среду в среду техническую; постиндустриальное же общество в своем «замысле» становится «игрой между людьми», где наряду с машинными технологиями вырастают интеллектуальные технологии, базирующиеся на информации” (*Bell D. The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting*. L.: Heinemann, 1974. P. 116).

¹⁴ “Мы живем в обществе отчуждения не потому, что оно доводит людей до нищеты, и не потому, что оно навязывает полицейские порядки, а потому, что оно соблазняет, манипулирует, понуждает к конформизму” (*Touraine A. The Post-Industrial Society. Tomorrow's Social History: Classes, Conflicts and Culture in the Programmed Society*. N.Y.: Random House, 1971. P. 9).

вать информацию, навязывать свои представления, осуществлять и свое господство над массами, в том числе и в процессе производства. Разворачивается не “классовая борьба” в традиционном смысле, а борьба между группами за особое понимание социальных и экономических процессов, за наилучшую интерпретацию значений происходящего.

Концепция “дезорганизованного капитализма”. Особое место в описании хозяйственной эволюции занимают интерпретации постмодернистского толка. Примером могут служить работы С. Лэша и Дж. Урри, в которых развитие, не утрачивая признака однолинейности, перестает быть прогрессивно-поступательным. В них рисуется следующая схема. Сменяющий в процессе эволюции традиционное общество “либеральный капитализм”, в свою очередь, перерастает в “организованное капиталистическое общество”. Происходит крупномасштабная концентрация и централизация капитала. Возникают крупные корпорации со сложными бюрократическими иерархиями. Эти корпорации выходят на транснациональный уровень, выстраивая глобальные товаропроизводящие цепи (global commodity chains).

В рамках крупного промышленного производства сосредотачиваются большие и организованные массы рабочего класса. Наряду с объединениями предпринимателей вырастают отраслевые, региональные, а затем и общенациональные объединения рабочих.

Вновь усиливаются организующая роль государства и степень его вмешательства в хозяйственные процессы. Создаются развитые системы социальной защиты в рамках государства благосостояния (welfare state). Еще одним свидетельством организованности капитализма являются быстро растущая урбанизация населения, образование крупных мегаполисов.

На мировоззренческом, культурном уровне утверждаются господство рационалистического видения мира, всеобщая вера во всемогущество науки и структурированного логического знания. Наконец, на базе национальных государств формируются мобилизующие националистические идеологии.

С середины XX столетия в ведущих западных странах, по мнению С. Лэша и Дж. Урри, начинается переход к стадии дезорганизованного капитализма (“disorganized capitalism”) с постепенным размыванием жестких структурных границ¹⁵. Наблюдается разукрупнение капитала, уменьшаются средние размеры предприятий. Сокращается численность рабочего класса. Общество классовой борьбы сменяется более сложной стратификационной системой, где главную роль играет уровень образования и где возрастает значение индивидуальных достижений человека. Снижается роль крупных городов.

¹⁵ Lash S., Urry J. The End of Organised Capitalism. Cambridge: Polity Press, 1987. P. 1—16. См. также: Offe C. Disorganized Capitalism. Oxford: Polity Press, 1985.

Политические партии утрачивают свой классовый характер. Борьба профсоюзов с нанимателями все больше переходит с национального и регионального уровней на уровень отдельных фирм.

Ослабляется контроль национальных государств за внутренними рынками. На фоне фискального кризиса государства наблюдается кризис государства благосостояния.

У стран, бывших бесспорными экономическими лидерами, появляются активные конкуренты из стран третьего мира. Хозяйственно-политическая гегемония замещается сложным балансом множественных сил.

Происходят переосмысление возможностей научной рационализации и подрыв веры в прогресс. Постмодернизм провозглашает конец рационалистической науки и традиционного искусства, всех идеологий и классовой борьбы, государства благосостояния и т.п. Нарастают плюрализация и фрагментация культуры, распадаются ее традиционные направления, происходит смещение элитной и массовой культуры¹⁶. Речь идет о дезорганизации не только капитализма, но и вообще всей культурной среды, что не может не оказывать своего воздействия и на характер производства¹⁷.

Концепции постиндустриального общества или “хозяйства знаков и пространства” принципиально отличаются от марксистского формационного подхода. В них наблюдается последовательный сдвиг от экономического и технико-организационного детерминизма к анализу широкого круга социокультурных факторов, лежащих в основе трансформации мира хозяйства и периодизации хозяйственного развития, делается упор на роль знания и структур, связанных с его освоением¹⁸. Более того, речь идет о “дедифференциации экономики и культуры”, отношения между которыми не могут более рассматриваться как отно-

¹⁶ Постмодернизм провозглашает разрушение всех регулярных связей в области культуры. Фиксируются отказ от оригинальности и деперсонализация творчества, превращающегося в игру мертвыми, прошлыми, застывшими формами культуры. Сегодняшний творец берет всевозможные готовые стили и формы, произвольно перемешивает их, складывая в нарочито пестрые картины, которые тут же разрушает ради создания нового коллажа. Он становится имитатором, не поддающимся ничему особому влиянию. Отказываясь от всякой глубины, четкой последовательности и закономерности, он свободно скользит по поверхности, охватывая одновременно как можно больше разных плоскостей.

¹⁷ “Дезорганизованный капитализм дезорганизует и все вокруг. Нет ничего фиксированного, заданного, определенного — все основано на гораздо большем объеме знания и информации, на институционализированной рефлексивности” (*Лэш С., Урри Дж. Хозяйства знаков и пространства* (Введение) // *Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 606*).

¹⁸ “Бесспорно, новая роль, приписываемая знанию, есть кульминационный момент и точка пересечения для всех теоретиков постиндустриализма, связывающая мыслителей Востока и Запада, правых и левых” (*Kumar K. Prophecy and Progress: The Sociology of Industrial and Post-Industrial Society. N.Y.: Penguin Books, 1981. P. 221*).

шения замкнутой системы и внешней среды. Происходит превращение экономики в производство и потребление культурных артефактов, а культуры — в сферу деловых услуг¹⁹.

Теории модернизации и конвергенции. Еще одним примером универсально-линейного видения истории являются *теории модернизации*, обретшие немалую популярность в 1950—1960-х гг. В соответствии с их логикой существует наиболее развитая западная цивилизация (ранее индустриальная, затем постиндустриальная, наконец, глобальная). Ее достижения распространяются на развивающиеся страны, которые постепенно приобщаются к более передовым формам организации хозяйства, более эффективным институтам и высоким культурным образцам (уже в самом термине “развивающиеся” заложен соответствующий смысл: такие страны находятся ниже на шкале развития и стремятся подняться вверх). Достигается это разными способами — в результате силового (в том числе военного) давления, экономической экспансии, а также путем добровольного импорта институтов и культурных форм менее развитыми сообществами — просто в силу привлекательности зрелых “плодов” цивилизации. В результате менее развитые народы поглощаются глобальным цивилизационным потоком, и их вовлечение в процесс всеобщей эволюции становится лишь вопросом времени и сравнительных издержек, которые понесет запоздавший²⁰.

Реализацию каких идеалов предлагает процесс модернизации? Этими идеалами выступают:

- развитие рационалистической науки и планирования, связанные, в свою очередь, с ростом образования;
- высокие темпы экономического роста и повышение производительности;
- развитие политической демократии (всеобщее избирательное право, местное самоуправление);
- индивидуализация и рационализация поведения с соответствующими сдвигами в национальной культуре.

Теории модернизации подвергались основательной критике, в том числе за их явно выраженный “западоцентризм” и игнорирование реальной ситуации в странах так называемого третьего мира. Так, Г. Мюрдаль указывает на то, что в третьем мире зачастую модернизационные

¹⁹ Lash S., Urry J. *Economies of Signs and Space*. L.: Sage, 1994. P. 8, 64, 109.

²⁰ Подробнее о теориях модернизации см., например: Evans P.B., Stephens J.D. *Development and the World Economy* // *Handbook of Sociology* / N.J. Smelser (ed.). Newbury Park: Sage, 1988. P. 739—773; Lerner D. *Modernization: Social Aspects* // *International Encyclopedia of the Social Sciences* / D.L. Sills (ed.). Vol. 10. N.Y.: Macmillan and Free Press, 1968. P. 386—395.

идея оформляется в качестве идеологии довольно узкой интеллектуальной и политической элиты, становящейся проводником структурных и институциональных инноваций²¹. Большая же часть населения в этих странах так и остается не затронутой духом модернизации или затрагивается им поверхностно. Ведь даже активное использование продуктов цивилизации (например, системы Интернет или спутникового телевидения) может происходить без коренного изменения внутренних структур и институтов общества. Подобное поверхностное (неукорененное) усвоение хозяйственных и культурных образцов получило название *модернизации без развития*²².

Там же, где модернизация оставляла более глубокий след, ее воздействие на хозяйство менее развитых стран часто выглядело достаточно противоречивым. Конечно, нет смысла отрицать ее положительных следствий. Однако, как утверждает Г. Мюрдаль, в силу нестабильности внутренней институциональной ситуации в слаборазвитых странах модернизационный “эффект вымывания” (backwash effect) (факторы, усугубляющие неравенство) в международном хозяйстве часто оказывается сильнее “эффекта распространения” (spread effect) (факторов, способствующих перетеканию благосостояния от богатых регионов к бедным).

Анализ ситуации в развивающихся странах породил новые *теории экономического развития* (development economics) и *теории зависимости* (dependency theories), которые выступили в качестве “мягких” альтернатив западоцентричным теориям модернизации²³. Первые предлагали стратегии развития национальных хозяйств, которые помогли бы им вырваться из тисков бедности и отсталости. Вторые указывали на новые формы зависимости, возникающие в результате развития международного капиталистического хозяйства²⁴.

²¹ “Модернизационные идеалы... были адаптированы и оформлены интеллектуальной элитой, которая попыталась распространять их среди всего населения” (Myrdal G. Asian Drama: An Inquiry into the Poverty of Nations. Vol. I. N.Y.: Pantheon, 1968. P. 73).

²² Jacobs N. Modernization Without Development: Thailand as an Asian Case Study. N.Y.: Praeger Publishers, 1971. В данном случае уместно сослаться на вывод Э. Дюркгейма: “Не нужно судить о месте, занимаемом обществом на социальной лестнице, по состоянию его цивилизации, особенно экономической, ибо последняя может быть только подражанием, копией и скрывать социальную структуру низшего вида” (Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Метод социологии. М.: Наука, 1991. С. 264).

²³ “Именно потребность лучше понять экономическую, социальную и политическую ситуацию в слаборазвитых регионах вызвала к жизни две новые парадигмы влияния международного хозяйства на третий мир: экономическую теорию развития и теорию зависимости” (Джереффи Г. Международное хозяйство и экономическое развитие // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. С. 640).

²⁴ Evans P. Dependent Development: The Alliance of Multinational Companies, State, and Local Capitalism in Brazil. Princeton: Princeton University Press, 1979.

Не только теории теории модернизации, но вообще любые однолинейные модели развития скрыто или явно несут в себе идеи *конвергенции* — схождения в одну точку разных траекторий хозяйственного развития. Марксисты предрекали всеобщее наступление социализма и коммунизма, либералы были убеждены в грядущем установлении господства капиталистического строя. Предлагались и разного рода технократические модели. Пример конвергенции такого рода представлен, например, концепцией техноструктуры Дж. Гэлбрейта, предсказывавшего утверждение господства корпоративного планирования во всех хозяйственных системах²⁵. Другим хорошо известным еще в советской России образцом технократической модели однолинейного развития является модель У. Ростоу, утверждавшего, что все страны проходят через “пять стадий” хозяйственного развития, причем содержание этих стадий совершенно идентично независимо от времени вступления на путь индустриализации²⁶.

В конце XX столетия, когда крушение социалистической системы открыло дорогу капитализму на всех континентах, приверженцы либеральной версии конвергенции поспешили провозгласить свою безоговорочную победу. Одним из глашатаев этой победы либерального однолинейного эволюционизма стал Ф. Фукуяма, объявивший ни больше ни меньше как “конец истории”²⁷. Он понимает историю прежде всего как смену разных идеологий, пронизывающих все поры хозяйства и общества. А венцом творения считается либеральная идеология, появление которой, по утверждению Ф. Фукуямы, и становится концом истории. Крах единственного сильного противника либерализма — коммунистической идеологии — лишь облегчает дело. Наступает, таким образом, эпоха тотальной идеологической конвергенции и всеобщего торжества либерализма на земном шаре²⁸.

Это стремление к выработке универсальных моделей, опирающихся в первую очередь на социально-экономические критерии, издавна роднит либералов и социалистов²⁹. Именно в среде традиционных эконо-

²⁵ “Происходит широкая конвергенция различных индустриальных систем. Требования, диктуемые техникой и организацией производства, а не идеологические символы — вот что определяет облик экономического общества” (*Гэлбрейт Дж.* Новое индустриальное общество. М.: Прогресс, 1969. С. 41).

²⁶ *Rostow W.W.* The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto. 2nd ed. Cambridge: Cambridge University Press, 1971 (1960).

²⁷ *Фукуяма Ф.* Конец истории? // Вопросы философии. 1990. № 3. С. 134—148.

²⁸ Здесь упускается из виду то обстоятельство, что уход с ведущих позиций марксистского социализма — основного идеологического оппонента — в конечном счете не столько усиливает, сколько ослабляет позиции либерализма. Крушение одного из полюсов приводит к размыванию другого полюса.

²⁹ О внутреннем родстве либеральной и социалистической идеологий см.: *Радеев В.В.* В борьбе двух утопий // Вопросы философии. 1992. № 4. С. 31—39.

номистов и марксистских политико-экономов в первую очередь продолжают появляться все новые и новые эволюционные теории неомодернизации и неоконвергенции разных хозяйственных укладов³⁰.

Концепция глобализации. Прямым логическим продолжением теорий модернизации и конвергенции следует считать концепцию глобализации, ставшую на рубеже тысячелетий наиболее популярной темой во всех социальных науках. В чем ее суть? По определению Э. Гидденса, **глобализация** представляет собой “интенсификацию всемирных социальных связей, которые соединяют самые отдаленные локальности так, что происходящее на местах определяется событиями, случившимися за тысячи миль от этих мест, и наоборот”³¹. Это радикальное сближение ранее отдаленных пространств в процессе развития глобальных связей, которое затрагивает всю совокупность отношений — экономических, политических и культурных.

Экономическая глобализация воплощается прежде всего в следующих явлениях:

- развитие международной торговли, которая не только растет опережающими темпами, но все более подчиняет себе структуру внутренней торговли в тех или иных странах;
- более гибкая организация производства в рамках транснациональных корпораций, связанная в том числе с переносом звеньев технологических цепей в другие страны, в результате чего отдельные части продукта могут изготавливаться практически по всему миру;
- стремительный рост финансовых рынков, которые приобретают глобальный характер и позволяют международным финансовым центрам быстро мобилизовать крупные капиталы, что в свою очередь коренным образом меняет характер инвестиционных потоков внутри отдельных стран;
- повышение уровня международной мобильности рабочей силы,двигающейся вслед за мировыми потоками капитала.

Таким образом, речь идет не просто о развитии международной торговли и выходе производства за национальные границы, а о наднациональных способах функциональной организации и производства, и торговли. Но конечно, в наибольшей степени глобализационные процессы проявились в сфере финансовых рынков, где межнациональные ресурсные потоки выросли в конце XX столетия буквально на порядок.

³⁰ “И теория модернизации, и теория конвергенции по праву считаются последним словом эволюционистского направления” (*Штомпка Л.* Социология социальных изменений. С. 172).

³¹ *Giddens A.* The Consequences of Modernity. Cambridge: Polity Press, 1990. P. 64.

Данные процессы фундаментальным образом меняют характер современных рынков. Конкуренция на них становится не внутри- и не межнациональной, а транснациональной, ведущейся поверх границ отдельных государств (у обладателей мировых брендов, по существу, “нет Отечества”). Происходят важные структурные изменения, связанные с переходом от иерархических форм организации хозяйства к горизонтальным сетевым формам, вырастающим сразу из многих точек хозяйственного пространства³². В этом *сетевом обществе* (network society) меняются и управленческие схемы. В выигрыше оказывается не тот, кто просто обладает наибольшим объемом активов, а тот, кто располагается в сетевых узлах (nodes of networks) и способен эффективно использовать эти активы, переключая режимы своей деятельности с одной сети на другую.

Глобализации способствует интенсивное развитие *инфраструктуры и коммуникационных средств*. Транспортные коммуникации фактически объединяют самые разные территории, помогая человеку преодолевать любые расстояния за предельно короткое время. Телевидение, радио и газеты, проникнув в самые отдаленные “медвежьи углы”, позволяют, не выходя из дома, узнавать, что происходит во всех частях света без сколь-нибудь существенных временных задержек. А развитие всемирной информационной сети Интернет дает человеку возможность участвовать в событиях, происходящих на другом конце земного шара, и вовсе в режиме реального времени.

Глобализация раздвигает границы *общества потребления*. Французское вино, японскую электронику или китайскую одежду можно найти чуть ли не в любом отдаленном уголке земли рядом с местными товарами.

Политическая глобализация закрепляет и поощряет структурные сдвиги новыми институциональными механизмами — принятием международных правил, касающихся дерегулирования хозяйства и приватизации собственности, миграции и прав человека. Все это результируется в снижении роли национальных государств в регулировании хозяйства. В экономической области стратегические решения все больше принимаются транснациональными компаниями, международными финансовыми центрами и международными политическими организациями (такими, как Международный валютный фонд, Всемирный банк, Всемирная торговая организация), действующими поверх государственных границ. Национальные государства, конечно, могут пытаться (и многие

³² О глобальном сетевом обществе см.: *Кастельс М.* Становление общества сетевых структур // Новая постиндустриальная волна на Западе / Под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Academia, 1999. С. 492—505; *Кастельс М.* Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М.: ГУ ВШЭ, 2000.

пытается) сдерживать импорт товаров, экспорт капитала или иммиграцию рабочей силы, но они испытывают постоянное внутреннее и внешнее давление в сторону дерегулирования хозяйства и обеспечения международных правил в пределах своих стран. Интересно, что частично политика интернационализации может проводиться под национальными лозунгами (например, вступление в ВТО представляется как способ повышения национальной конкурентоспособности).

В свою очередь *культурная глобализация* выражается, с одной стороны, в вытеснении локальных культур мировыми (как это происходит, например, в киноиндустрии с американскими блокбастерами), а с другой стороны, в коммерциализации локальных культур, их выходе на мировой рынок. При этом государство может своими политическими решениями защищать национальную культуру (пример — французское кино), но наилучшим способом защиты становится экспорт национального и локального, его включение в глобальные мультикультурные сети.

Следует отметить, что концепция глобализации менее прямолинейна по сравнению с теориями модернизации и конвергенции, она вбирает в себя не только их аргументы, но и многие взгляды оппонентов этих теорий. Речь идет не просто об одностороннем заимствовании мировых образцов, но о сосуществовании глобальных и локальных хозяйственных форм³³. И возникающее многообразие открывает возможности для построения новых деловых стратегий, использующих разнообразие в качестве особого ресурса³⁴. Это касается и сосуществования культурных форм, которые подкрепляются массовой миграцией и формированием в рамках крупнейших мегаполисов этнических “внутренних городов” (inner cities)³⁵ — очагов “сопротивления” культурной гегемонии ведущих западных стран.

Глобализация порождает свои противоречия. Так, предельная гибкость и мобильность финансового капитала повышает неустойчивость мировой финансовой системы и ее уязвимость перед кризисными потрясениями. Возникают и новые типы неравенства и доминирования³⁶.

³³ Например, в современной России в сфере фаст-фуда благополучно сосуществуют глобальная сеть “Макдональдс” и местная сеть “Ростикс”. Это касается также и торговых сетей — продуктовых и вещевых.

³⁴ Например, одна и та же торговая сеть может строить магазины разных форматов — крупные супермаркеты и “магазины возле дома” (пример российской розничной сети “Седьмой континент”), или магазины для средних классов и дискаунтеры для малообеспеченных (розничная сеть “Перекресток”).

³⁵ Appadurai A. *Modernity at Large: Cultural Dimensions of Globalization*. Minneapolis: University of Minnesota Press, 1996. P. 33.

³⁶ О новых формах неравенства см., например: Sassen S. *Globalization and Its Discontents: Essays on the New Mobility of People and Money*. N.Y.: The New Press, 1998. P. 153—172.

Они связаны с более скрытыми и тонкими, но в то же время более глубокими и прочными формами зависимости, нежели в эпоху колониализма или неоколониализма. Главным вопросом становится способ встраивания отдельных предприятий и целых хозяйственных отраслей в глобальные цепи добавления стоимости (global chains of value added), в которых менее развитые хозяйства занимают наименее технологичные и низкорентабельные места.

В завершение данного раздела следует сказать, что глобализация превратилась в своего рода новую “идеологию”, с помощью которой начали объяснять чуть ли не все окружающие нас явления. Отметим также, что в ней очень сильны элементы либеральной идеологии, обосновывающие политику дерегулирования и открытых границ, от которых выигрывают в первую очередь наиболее сильные участники рынков. По этой причине данная “идеология” близка большинству традиционных экономистов³⁷. И по этой же причине она вызывает сопротивление общественных и политических движений, действующих чаще всего в русле консервативных и социалистических идеологий и борющихся с безраздельным господством рыночных сил³⁸.

Заключение. Что объединяет изложенные выше модели? Во-первых, они исходят из выраженной *стадиальности* развития хозяйства и общества, идет ли речь о десяти эпохах Ж. Кондорсе или пяти формациях К. Маркса, о пяти стадиях У. Ростоу или трех обществах Д. Белла. Во-вторых, за стадиальной эволюцией, зримо или незримо, присутствует идея общего *прогресса* и поступательного движения (исключение составляют, пожалуй, концепции постмодернизма, в которых вектор развития как бы “рассыпается”). В-третьих, будь то марксизм или либерализм, эволюционному процессу придаются черты *универсальности*.

Чтобы продемонстрировать, как преодолеваются эти ограничения, в следующей главе мы обратимся к моделям параллельного и циклического развития.

³⁷ Подробнее об этом см. в гл. 22.

³⁸ О природе этого сопротивления см. в гл. 6.

МИР ХОЗЯЙСТВА: МОДЕЛИ ПАРАЛЛЕЛЬНОГО И ЦИКЛИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

В предыдущей главе мы рассмотрели концепции, отражающие различные варианты линейного и поступательного развития мира хозяйства. Однако они не исчерпывают всех подходов к периодизации. Альтернативой этим концепциям стали модели параллельного и циклического развития. Им и посвящена данная глава.

Внесистемные формы хозяйства. Множество хозяйственных явлений в принципе не укладывается в схемы однолинейного развития. Например, есть хозяйственные уклады, которые, “законсервировавшись”, существуют столетиями, а иногда и тысячелетиями, переживая все экономические стадии и политические режимы и подвергаясь при этом довольно поверхностным изменениям. Эти уклады не назовешь ни “капиталистическими”, ни “социалистическими”, ни тем более “глобальными”. Чаще их относят к числу “патриархальных”, “архаичных”.

О существовании таких “внесистемных” форм хозяйства писал еще в начале ХХI в. российский экономист А.В. Чаянов, призывавший для каждого уклада создавать свою “частную политическую экономию”¹. Ярким примером в данном отношении служат крестьянские хозяйства и домашнее производство в целом. Большинство исследователей и политиков сплошь и рядом игнорируют проблемы подобных хозяйственных форм. Все, как правило, поглощены перспективами глобального развития, борьбой крупных, лидирующих хозяйственных укладов. Эти же формы локальны и “эксполярны”, т.е. находятся вне основных полюсов (социализм — капитализм, государство — рынок), где-то сбоку от основной оси, как бы на “обочине прогресса”. Принято считать, например, что традиционное крестьянское хозяйство обречено на по-

¹ “Будущее экономической науки, — сделал вывод А.В. Чаянов, — состоит не в создании одной-единственной универсальной теории экономической жизни народа, а в разработке ряда теоретических систем, соответствующих как еще существующим, так и ушедшим в прошлое социально-экономическим укладам и исследующих формы их существования и эволюции” (Чаянов А.В. К вопросу теории некапиталистических систем хозяйства // Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство. Избранные труды. М.: Экономика, 1989. С. 143).

степенное отмирание. Однако время идет, но оно все никак не отмирает, а в ряде отношений даже оказывается по-своему эффективным².

Итак, прогресс хозяйства уже не связывается однозначно с его растущим обобществлением. Напротив, в наше время даже совершаются попытки “переворачивания” вектора прогресса: наилучшими во всех отношениях объявляются вовсе не крупные, а малые формы хозяйственной организации (заметим, А.В. Чаянову подобные взгляды не были присущи). Очарованность малыми хозяйственными формами воплотилась в знаменитом лозунге Э. Шумахера: “Малое — прекрасно”³.

Двухлинейное развитие. Анализ “эксполярных” форм наталкивает нас на более важный и более общий вопрос: возможно, однолинейные модели социально-экономического развития слишком упрощают дело? Логическим шагом к их пересмотру становится фиксирование параллелей в этом развитии, начиная с выделения двух цивилизационных ветвей — западной и восточной. Действительно, на древнем Востоке обнаружена масса явлений, не укладывающихся, скажем, в марксистскую схему пяти общественно-экономических формаций. Не было там ни рабовладения как господствующего уклада, ни феодализма в западном понимании, а вместо этого наблюдались какие-то особые гибридные формы, что позволило говорить о существовании иного строя — так называемого *азиатского способа производства*, или *восточного деспотизма*⁴. В чем же заключались его принципиальные черты?⁵

1. Частная собственность на землю и прочие средства производства остается в неразвитом состоянии, господствует коллективная собственность в двух формах: собственность государства (господствующая форма) и собственность общин.

² “«Маргинальные формы»... не сокращаются, фактически масштабы экономической деятельности, осуществляемой вне доминирующих систем и соответствующей политэкономической логики, все возрастают” (*Шанин Т.* Формы хозяйства вне систем // Вопросы философии. 1990. № 8. С. 110).

³ *Schumacher E.F.* Small is Beautiful. L.: Blond and Briggs, 1975.

⁴ В трудах К. Маркса и Ф. Энгельса содержатся отдельные упоминания об “азиатском способе производства” (См., например: *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. 2-е изд. Т. 9. С. 132—135, 222; Т. 13. С. 7; Т. 23. С. 89; Т. 25. Ч. 1. С. 366—367 и др.). Они стали поводом для целого ряда дискуссий, возникавших в нашей стране несколькими волнами — в 1920-х, в конце 1940-х, затем в 1960-х гг. И каждый раз в конечном счете вопрос “разрешался” не в пользу концепции азиатского способа производства. Ибо в противном случае, во-первых, ставились под сомнение идеи марксистской “пятичленки”. А во-вторых, уж слишком много просматривалось сходств и аналогий между азиатским способом производства и хозяйственной системой стран реально-го социализма.

⁵ “Азиатский”, “восточный” — в данном случае, конечно, условно-исторические, а не географические наименования. Подобные типы хозяйства и общества существовали и в северной Африке, и в Латинской Америке.

2. Распоряжение собственностью узурпировано властью и является функцией государственных чиновников. Соответственно правовые и политические установления стоят выше всех экономических позиций, а положение человека в бюрократической иерархии оказывается важнее его личного богатства. Именно его положение в иерархии открывает основной путь к личному богатству, обратное происходит намного реже. Мы не находим здесь характерных для Запада явно выраженных экономических классов. Социальной структуре более присущи черты сословного и кастового характера.

3. Главным экономическим субъектом выступает государство, играющее активную роль в регулировании всех базовых условий хозяйственной жизни. Оно же является основным субъектом присвоения прибавочного продукта в форме “ренды-налога”. Посредством чиновничьего аппарата государство осуществляет постоянный контроль за степенью имущественной дифференциации в обществе, “подправляя” положение через систему жалований и конфискаций.

Классическим трудом в рамках данного направления считается книга “Восточный деспотизм” К. Витфогеля, посвященная, по его терминологии, “гидравлическим обществам”, создававшим мощные ирригационные системы. Кстати, он проводил параллели и с историей Советского Союза: не считая советский режим прямым восстановлением азиатского деспотизма, он рассматривал его как новую индустриальную версию указанного строя⁶.

Двухлинейное видение социально-экономического развития можно считать серьезным шагом в сторону от традиционных эволюционных схем. Но его аналитические возможности тоже ограничены, ибо термином “восточная цивилизация” объединяется множество общественных систем с весьма различным хозяйственным, политическим, религиозным строем. Это буддистская Индия и конфуцианский Китай, синтоистская Япония и языческое Перу. Да и “западная цивилизация” весьма неоднородна, имеет подвижные границы. Конкретизация этих взглядов неизбежно приводит нас к пониманию множественности путей развития.

Цивилизационные подходы. Итак, от концепций двухлинейного развития уже логически недалеко до подхода, рассматривающего историю мира хозяйства как совокупность нарождающихся и отмирающих цивилизаций.

Среди сторонников цивилизационного подхода нельзя обойти вниманием русского философа и историка Н.Я. Данилевского. В книге “Россия и Европа” — ярком манифесте славянофильства второй половины XIX столетия — он выделил ряд *культурно-исторических типов*, в основу которых, помимо исходного единства языка, заложил следующие факторы:

⁶ Wittfogel K. Oriental Despotism: A Comparative Study of Total Power. New Haven: Yale University Press, 1957. P. 438—441.

■ этнографические признаки;

■ нравственные силы, господствующие в данном народе;

■ специфику исторического воспитания народа.

Каждый культурно-исторический тип становится основой цивилизации, продолжительность жизни которой, по мнению Н.Я. Данилевского, составляет пять-шесть столетий. Причем начала цивилизации одного типа не передаются другим народам, и периодизация степеней развития у каждой цивилизации своя.

Н.Я. Данилевский проводит жесткую границу между Западом и Россией. Во-первых, он считает Европу культурной целостностью, покрытой во многом наносными образованиями — национальными государствами. Во-вторых, Н.Я. Данилевский резко противопоставляет европейский и российский культурно-исторические типы. Он пытается также исторически обосновать противоположность интересов России и Европы, более того, доказать, что Запад постоянно пытался и пытается ущемить Россию. В итоге Н.Я. Данилевский призывает к созданию Все-славянского Союза, во главе которого должна встать Россия как новый центр в борьбе с объединенной Европой⁷.

Цивилизационный подход нашел отражение в ряде философско-исторических трудов, среди которых наибольшее внимание традиционно привлекают “Закат Европы” О. Шпенглера и “Постижение истории” А. Тойнби. О. Шпенглер объявил исторические схемы типа “Древний мир — Средние века — Новое время” лишенными всякого смысла. С его точки зрения, существует ряд цивилизаций, каждая из которых есть естественное и неизбежное завершение особой культуры. В этом важном разделении *культуры* и *цивилизации* первая представляет нечто живое, своего рода “душу”; а вторая возникает как овеществление, крайнее состояние культуры, постепенная разработка застывших культурных форм. Культура отличается от цивилизации, как живое видение творца отличается от своего воплощения в величественном монументе, как хрупкий развивающийся живой организм отличается от мощной экспансивной машины.

Используя метод сравнительной морфологии, на основе социокультурных аналогий О. Шпенглер выделяет и сравнивает восемь культур. Все они в разные времена проходили одни и те же стадии — ранней, поздней культуры, затем вступали в стадию цивилизации. Развитие принимает, таким образом, форму цикла, а не линейного прогресса: каждая возникшая культура проходит положенные стадии, затем вы-

⁷ Данилевский Н.Я. Россия и Европа. М.: Книга, 1991. С. 71—113.

рождается в цивилизацию, стремится к упадку и умирает⁸. Если древнегреческая культура в IV столетии угасла в римской цивилизации, в свою очередь распавшейся вследствие внутренних расколов и под ударами германских варваров, то и западная культура, вступившая в свой цивилизационный этап в XIX в., в конечном счете ничуть не застрахована от схожей судьбы. “Закат Европы” фиксирует упадок западной цивилизации, оказывающейся не более чем еще одним фрагментом истории.

Что касается экономических отношений, то нельзя сказать, что О. Шпенглер их совершенно игнорирует. Однако им отводится довольно скромное место. Сама по себе экономика, по О. Шпенглеру, не образует системы; она только лик, выражающий определенную сторону духовной жизни. Благодаря этому экономическая история каждой великой культуры имеет свой особый “стиль”⁹.

Теперь несколько слов о взглядах другого философа истории — А. Тойнби. Он утверждает, что единая человеческая цивилизация — это продукт западнических выдумок, и начинает с выделения в истории двадцати одной цивилизации (семь из них — “живые”, четырнадцать — “мертвые”). А. Тойнби отвергает идею цивилизационного членения по географическим или расовым признакам и в качестве предваряющего классифицирующего признака выбирает наличие особой Церкви. Генезис любой цивилизации происходит в результате совокупности факторов, которые он называет “вызовом”, проистекающим из внешнего окружения — как из природной, так и из человеческой среды. Социальное и экономическое развитие выступает своеобразным “ответом” на этот “вызов” и воплощается в подъеме цивилизации, за которым следует ее упадок, а зачастую наступает смерть. Движение в целом принимает циклический характер. Интересно, что “вызов”, по мнению А. Тойнби, не сразу порождает адекватный “ответ”. Сначала происходит своего рода

⁸ “Вместо монотонной картины линейнообразной всемирной истории... я вижу феномен множества мощных культур, с первобытной силой вырастающих из недр породившей их страны, к которой они строго привязаны на всем протяжении своего существования, и каждая из них налагает на свой материал — человечество — свою собственную форму и у каждой своя собственная идея, собственные страсти, собственная жизнь, желания и чувствования и, наконец, собственная смерть... Во всемирной истории я вижу картину вечного образования и изменения, чудесного становления и умирания органических форм” (*Шпенглер О. Закат Европы*. Т. 1. М.: Наука, 1993. С. 56—57). Это перекликается со следующим утверждением Э. Дюркгейма: “Последовательный ряд обществ не может быть изображен геометрической линией, он скорее похож на дерево, ветви которого расходятся в разные стороны” (*Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Метод социологии*. М.: Наука, 1991. С. 426).

⁹ “Подход к восприятию экономической истории великих Культур не может базироваться на экономической основе. Экономическая мысль и действие составляют сторону жизни, которая приобретает ложный облик, если берется как самодостаточная” (*Spengler O. The Decline of the West. Vol. 2. Perspectives of World-History*. L.: George Allen and Unwin, 1961. P. 469).

“уход-в-себя”, наблюдается период видимого или кажущегося бездействия, и лишь затем возникает ответная, нередко взрывная по своему характеру, реакция “возврата”¹⁰.

Расцвет той или иной цивилизации не связан, с точки зрения А. Тойнби, с территориальным расширением. Более того, империалистическая экспансия и вообще развитие милитаризма, как правило, свидетельствуют о надломе и упадке цивилизации. То же зачастую можно сказать и об экономической экспансии¹¹. Расцвет цивилизации определяется в первую очередь развитием внутренних сил личности, процессом самоопределения индивида. Именно социокультурное самоопределение личности, идущей по своему специфическому пути, а не технический и хозяйственный прогресс как таковые, А. Тойнби считает основным свидетельством роста данной цивилизации.

Среди более поздних последователей цивилизационных построений следует назвать другого российского ученого — Л.Н. Гумилева. Для него специфической формой существования человеческих особей становится этнос. Этнос — это общность, не сводимая только к экономической или биологической основе. В ней сочетаются исторические и природно-географические, ландшафтные факторы¹². Под этносом понимается также некая неповторимая структура, стереотип поведения и одновременно субъективная приверженность определенной группы людей некоему сообществу. Иными словами, этнос формируется людьми, которые субъективно причисляют себя к данному этносу в процессе личного самоопределения.

Этногенез — образование этноса — является естественным процессом и проходит фазы подъема, акматическую, надлома, инерционную, обскурации, мемориальную и, наконец, фазу гомеостаза. Могуущественные этносы могут стоять во главе мира, а через какое-то время сходить

¹⁰ Например, для Киевской Руси суровым “вызовом” были постоянные нашествия кочевников. И в качестве реакции на эти угрозы Русь выработала свой “ответ”: развитие особой культуры, которая не копировала, не имитировала культуру кочевников. “Вызов” послужил своеобразным толчком, способствовавшим развитию русской культуры. Причем, “уход-в-себя” и “возврат” здесь тоже просматриваются совершенно отчетливо.

¹¹ Именно в период упадка цивилизации происходит дифференциация ее трех основных элементов: экономического, политического и культурного. “Поскольку двигательная сила экономического элемента оказывается наиболее мощной, характер общества распадающейся цивилизации все больше смещается в сторону чисто экономического развития” (*Тойнби А. Дж. постижение истории*. М.: Прогресс, 1991. С. 355). Причем это развитие может происходить за счет ущемления культуры, образующей, по А. Тойнби, сущность цивилизации.

¹² “С одной стороны, этнос является производным от исторического процесса, а с другой, через производственную деятельность — хозяйство, связан с биоценозом того же ландшафта, в котором он образовался” (*Гумилев Л.Н. Этногенез и биосфера Земли*. Л.: Гидрометеиздат, 1990. С. 48).

на нет, оставаясь на обочине истории. Для ответа на вопрос, откуда возникает это движение, вводится понятие “пассионарность”. По мнению Л.Н. Гумилева, в каждом этносе существует небольшое количество людей, обладающих внутренним, необоримым стремлением к изменениям, к свершениям, к Великому. Эти люди порождают первоначальные толчки, создавая в обществе пассионарное напряжение, заряжая энергией нормальных, “гармоничных” людей. Расцвет этноса, таким образом, предстает как затрата пассионарной энергии, процесс самопожертвования героев. Когда же происходит неизбежный надлом, остатки неизрасходованной пассионарной энергии уничтожаются вместе с уцелевшими носителями. Общество вступает в период успокоения и самодовольства, а вскоре этнос умирает или перерождается. Таким образом, перед нами еще один вариант концептуализации циклического развития, где вся история разворачивается как процесс непрерывного этногенеза¹³.

Модель матричного развития. Переходя от философско-исторических к историко-социологическим подходам, рассмотрим модели матричного развития хозяйства и общества, развиваемые экономическим историком Ф. Броделем и социологом истории И. Валлерстайном. В качестве исходного объекта анализа они берут не отдельные экономические и социальные структуры, а целостные социальные системы — так называемые *мир-экономики*. Последние понимаются как общности с единой системой разделения труда, множественностью культурных систем и отсутствием общей политической системы (последнее отличает мир-экономику от мира-империи)¹⁴.

Ф. Бродель рассматривает мир-экономику как самовоспроизводящуюся структуру, ограниченную рамками территории, имеющую свой центр и иерархическое строение. По сравнению с экономиками, относимыми к азиатскому способу производства и развивающимися в пределах имперских устройств, западная мир-экономика — принципиально надимперское образование.

Каждая мир-экономика, по Ф. Броделю, имеет только один центр, сердцевину которого образует какой-то мировой город, господствующий в хозяйственном отношении над всей ее территорией, хотя на

¹³ Помимо существования суперэтносов как объединения разных этносов, по Л.Н. Гумилеву, возможно возникновение и так называемых “этнических химер”. Последние появляются в тех случаях, когда предпринимаются попытки создать этнос или суперэтнос на базе мнимой межэтнической общности. Этнические химеры не разлагаются постепенно и не просто исчезают со временем, — они взрываются, причем с весьма разрушительными последствиями, принося бедствия массовых конфликтов и войн.

¹⁴ Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире. СПб.: Университетская книга, 2001. С. 24.

протяжении развития мира экономика этот центр может многократно перемещаться¹⁵. Соответственно каждый раз мир-экономика меняет форму, перекраиваются ее периферийные области.

В своем анализе Ф. Бродель пытается связать экономику, политику, культуру и социальную структуру. Причем не только экономика, но и каждая из других сфер может быть представлена в виде расходящихся концентрических кругов: скажем, мир-экономика и мир-культура вовсе не обязательно совпадают пространственно.

Ф. Бродель выступает за совмещение событийного подхода с анализом долговременной перспективы, связанной в первую очередь со сферой культуры, обладающей относительной устойчивостью по сравнению с более подвижными сферами экономики и политики. Но и сами хозяйственные явления также целесообразно рассматривать как плод кумулятивных исторических изменений. Ф. Бродель выделяет так называемые вековые тенденции в развитии мир-экономики как фазу максимальных циклов, которые, вместе с кондратьевскими циклами, рождают, по его выражению, двухголосную “музыку долгосрочной конъюнктуры”.

Но главное состоит в том, что представленная матричная модель ставит на место линейной последовательности *одновременность*, *синхронность* и *взаимозависимость* существования хозяйственных форм разного уровня развития. И даже наиболее передовые хозяйства оказываются неоднородными, содержат, словами Ф. Броделя, своего рода “ямы” — слаборазвитые анклавы¹⁶.

Другой приверженец модели матричного развития И. Валлерстайн солидарен со многими тезисами Ф. Броделя. Современная мир-экономика, по И. Валлерстайну, начала формироваться в Европе в XVI в. В отличие от древних мир-экономик, подвергавшихся дезинтеграции или вырождавшихся при имперском устройстве (Персия, Китай, Рим), европейская (или западная) мир-экономика, опирающаяся на капиталистический способ производства, оказалась наиболее устойчивой. А с наступлением промышленной стадии развития европейская мир-экономика распространяется на всю мировую территорию и становится единственной.

¹⁵ Так, по мнению Ф. Броделя, возникнув в конце XIV в. в Венеции, к началу XVI столетия центр переместился в Антверпен, чтобы в середине того же века вернуться в Геную, а к его излету почти на два столетия утвердиться в Амстердаме. С конца XVIII в. роль такого центра выполнял Лондон, а с 1929 г. он оказался в Нью-Йорке.

¹⁶ “История мира — это кортеж, процессия, сосуществование способов производства, которые мы слишком склонны рассматривать последовательно, в связи с разными эпохами истории. На самом деле эти способы производства сцеплены друг с другом. Самые передовые зависят от самых отсталых, и наоборот: развитие — это другая сторона слаборазвитости” (Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV—XVIII вв. Т. 3. Время мира. М.: Прогресс, 1992. С. 65).

Главным фактором образования и громадного скачка, совершенного западной мир-экономикой, по мнению И. Валлерстайна, послужили не технические изобретения и организационные новации, а территориальное размещение производительных сил. С этой точки зрения в мир-экономике вычерчиваются три основные зоны:

- ядро, или центр (core);
- полупериферия (semi-periphery);
- периферия (periphery).

Они разделяются по таким экономическим критериям, как сложность хозяйственных институтов, прибыльность производимых продуктов и, главное, способы контроля над трудом¹⁷. Интеграция мир-экономики происходит, таким образом, на базе не функционального, а территориального разделения труда¹⁸. А неравномерность развития ее зон способствует интеграции целого и создает движущую разность потенциалов. Ядро мир-экономики, цементируемое несколькими крепкими государствами, господствует над полупериферией и периферией. При этом полупериферийная зона (к которой, кстати, относится и Россия), являясь одновременно эксплуатирующей и эксплуатируемой областью, выполняет функцию политического стабилизатора, не допуская излишней поляризации мир-экономики.

В каждой из трех зон закрепляются свои способы эксплуатации труда: на периферии в большей степени используется принудительный, в том числе рабский, труд; в ядре в возрастающей мере — свободный наемный труд; а в полупериферийных зонах распространены переходные формы¹⁹. Одновременно основополагающее для марксистов про-

¹⁷ “Мы выделили два основных конституирующих элемента современной мировой системы. С одной стороны, капиталистическая мир-экономика была построена на всемирном разделении труда, при котором различным зонам этой экономики (мы называли их ядром, полупериферией и периферией) были присущи особые экономические роли, в них развивались разные классовые структуры. Они использовали, следовательно, различные способы трудового контроля и получали неравные доли прибыли от работы всей этой системы. С другой стороны, политические действия происходили в первую очередь в рамках государств, которые вследствие своей разной роли в мир-экономике были по-разному структурированы, при наибольшей централизации государств, находящихся в ядре” (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. P. 162).

¹⁸ К ядру во второй половине XVI в. относились Англия, Нидерланды и северная Франция, в полупериферийные зоны входили, среди прочих, Испания, северная Италия и южная Франция, а на периферии оказались, например, зоны Восточной Европы и Латинской Америки.

¹⁹ “Три фактора играли существенную роль в утверждении этой капиталистической мир-экономики: расширение территориальных размеров рассматриваемой экономики; развитие специфических методов трудового контроля для производства различных продуктов и разных зон мир-экономики; и создание относительно сильных государственных механизмов как основы государств, составляющих ядро данной мир-экономики” (Wallerstein I. *The Modern World-System: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century*. P. 38).

тивостояние буржуазии и пролетариата трансформируется здесь в противостояние богатых и бедных территорий. Добавим, что рассмотренные в гл. 23 процессы глобализации не снимают указанных проблем. Индустриализация “периферии” сопровождается деиндустриализацией “ядра” и во многом порождается ею, когда более стандартизованные и менее прибыльные элементы технологических цепей и глобальных цепей добавления стоимости просто выносятся в периферийные зоны. Усиливаются и доминирующие позиции капитала в его отношении к труду, ибо мобильность капитала намного превышает мобильность труда²⁰.

Три зоны мир-экономики не изолированы друг от друга. Напротив, они связаны многочисленными товаропроизводящими цепями (commodity chains), в которых зачастую движение от промежуточных продуктов к конечной продукции организовано по линиям от периферии к ядру²¹.

Множественность форм капитализма. Продолжением многих идей, выраженных в цивилизационных подходах и моделях матричного развития, стала концепция “множественности форм капитализма” (multiple capitalisms), возникшая в конце XX столетия в качестве своего рода экономико-социологической альтернативы универсалистским концепциям глобализации. В ней, конечно, не отрицается существование мощных глобализационных тенденций. Однако утверждается, что, во-первых, эффекты глобализации не следует преувеличивать (масштабы внутренних рынков еще достаточно велики). Во-вторых, глобальные связи развиваются неравномерно (например, уровень глобализации в США заметно выше, чем в Японии). В-третьих (и это главное), глобализация не приводит к установлению универсальных моделей капитализма (как, впрочем, и любых других хозяйственных укладов). Значимые национальные и местные различия продолжают воспроизводиться²², и национальные капиталистические системы сохраняют свое лицо.

Подобные идеи, разумеется, не новы. Еще В. Зомбарт в первой половине XX в. подчеркивал, что возникающий капитализм специфици-

²⁰ “Капитал по самой своей сути носит глобальный характер, а труд, как правило, — локальный... В рамках комплексных, глобальных сетей, которые взаимодействуют друг с другом, производственные процессы объединяются в одно целое. Однако одновременно происходит и дифференциация трудовых процессов, расслоение работников, расчленение труда в глобальных масштабах” (*Кастельс М.* Становление общества сетевых структур // Новая постиндустриальная волна на Западе / Под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Academia, 1999. С. 501—502).

²¹ Commodity Chains and Global Capitalism / G. Gereffi, M. Korzeniewicz (eds.). Westport: Praeger, 1994. P. 17.

²² “Несмотря на все заявления о глобализации мирового хозяйства и так называемой мультинационализации корпораций, в разных обществах продолжают существовать различные организационные образования” (*Fligstein N.* The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies. Princeton: Princeton University Press, 2001. P. 181).

чен для каждого национально-государственного устройства: в Германии он один, в Китае — совсем другой²³. Но в 1990-е гг. компаративные исследования, сравнивающие организационное и институциональное устройство разных хозяйственных систем, стали основой одного из ведущих направлений современной экономической социологии²⁴.

Одним из тех, кто спровоцировал начало активной дискуссии, был М. Альбер — автор книги “Капитализм против капитализма”. Он противопоставил англосаксонский капитализм рейнскому капитализму (в отличие от другого, альпийского варианта) и проследил важные различия между ними²⁵. В несколько более общих рамках англосаксонский капитализм противопоставляется германо-японской модели. Посмотрим, как их сравнивает один из ведущих компаративистов в экономической социологии Р. Дор²⁶.

Характеризуя *англосаксонский вариант*, который Р. Дор называет “капитализмом фондового рынка” (stock market capitalism), он отмечает сильную степень его подчинения тенденциям маркетизации и установлению господства финансовых отношений. С точки зрения рынка основным критерием эффективности компаний здесь служит текущая цена ее акций. Соответственно менеджеры в первую очередь озабочены интересами акционеров (shareholder view). Низкая цена акций может стать причиной не только отстранения менеджеров, но и враждебных поглощений фирмы другими компаниями (hostile takeovers), весьма распространенных. С точки зрения хозяйственной организации фирма рассматривается прежде всего как сеть контрактов (web of contracts), посредством которых руководители и работники зарабатывают себе на жизнь. Их контракты в значительной степени индивидуальны, привязаны к функциональным обязанностям, предполагают высокую степень дифференциации вознаграждений и стимулируют относительно краткосрочный интерес. В условиях же экономического спада компании не останавливаются перед сокращениями, прибегая к методам численной гибкости (numerical flexibility) в отношении персонала.

²³ Зомбарт В. Современный капитализм. Т. 3. М.: Госиздат, 1931. С. 514.

²⁴ Political Economy of Modern Capitalism: Mapping Convergence and Diversity / C. Crouch, W. Streeck (eds.). L.: Sage, 1997; Dore R. Stock Market Capitalism: Welfare Capitalism. Japan and Germany Versus the Anglo-Saxons. Oxford: Oxford University Press, 2000; Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage / P.A. Hall, D.W. Soskice (eds.). Oxford: Oxford University Press, 2001; Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions / J.R. Hollingsworth, R. Boyer (eds.). Cambridge: Cambridge University Press, 1999; Orru M., Biggart N., Hamilton G. The Economic Organization of East Asian Capitalism. L.: Sage, 1997; Whitley R. Divergent Capitalisms: The Social Structuring and Change of Business Systems. Oxford: Oxford University Press, 1999.

²⁵ Альбер М. Капитализм против капитализма. СПб.: Экономическая школа, 1998.

²⁶ Dore R. Stock Market Capitalism: Welfare Capitalism. Japan and Germany Versus the Anglo-Saxons. P. 28—32.

Другой, *германо-японский вариант*, названный Р. Дором капитализмом благосостояния (*welfare capitalism*), в большей степени ориентирован на продуктивизм и поддержание устойчивых связей. Он предполагает более широкий круг критериев эффективности, включая, помимо уровня капитализации, общий объем продаж и величину добавленной стоимости на одного работающего. Менеджеры здесь в большей степени заботятся о долгосрочном развитии фирмы, что заставляет учитывать интересы не только акционеров, но и других участников процесса — работников, поставщиков и потребителей, местных сообществ (*stakeholder view*). Недружественные поглощения здесь куда более редки, к объединениям компаний подходят более осторожно, избирательно. Фирма представляет скорее сообщество, в которое вступают на длительный срок (нередко в ней проходит вся жизненная карьера работника). Здесь больше места для коллективных и долгосрочных стимулов, а дифференциация вознаграждений не столь значительна и сильнее зависит от выслуги лет. Наконец, в условиях экономического спада предпринимаются попытки сохранить занятость и использовать методы функциональной гибкости (*functional flexibility*), переводя работников на другие рабочие места.

В этой связи известен парадокс, подмеченный М. Альбером: несмотря на то, что рейнский капитализм, по его мнению, более эффективен и в экономическом, и в социальном плане, в мире наблюдается все большее тяготение в сторону англосаксонского варианта²⁷. Это объясняется большей идеологической привлекательностью последнего в период, когда риторика глобализации стала господствующей. Заметим, что в будущем подобная ситуация может перевернуться вместе с очередной сменой идеологических парадигм и смещением политического вектора (как это уже бывало в связи с увлечением японской моделью в 1970-е гг., Латинской Америкой — в 1980-е гг., моделями развития стран Юго-Восточной Азии в 1990-е гг. и, наконец, повышенным интересом к Китаю на рубеже столетий). Но главный вопрос для нас — не в том, какой капитализм лучше, эффективнее, а в том, что это *разные* модели капитализма. Каждая из них имеет свои преимущества, которые способна реализовать при определенных условиях²⁸.

²⁷ “Из двух вариантов капитализма, американского и рейнского, второй в целом эффективнее первого как в социальном плане, так и строго в области экономики. Однако, как мы видели, позиции первого с начала восьмидесятых годов укрепляются все больше как в психологическом, так и в политическом плане, включая и территории его конкурентов — Германии, Швеции и даже Японии” (*Альбер М. Капитализм против капитализма*. С. 203).

²⁸ “Англосаксонская модель способна показать наилучшие результаты в короткие периоды наиболее турбулентных изменений. Когда же скорость инноваций относительно уменьшается при вхождении в более зрелую фазу, германо-японская модель вновь может продемонстрировать свои преимущества” (*Dore R. Stock Market Capitalism: Welfare Capitalism. Japan and Germany Versus the Anglo-Saxons*. P. 228).

Важно и то, что “догоняющие страны” (late comers) в процессе “запаздывающей” индустриализации могут пойти иными путями, в том числе реализуя преимущества своей отсталости и не повторяя ошибок более развитых стран²⁹.

Существование разных моделей хозяйственного развития прослежено и на примере так называемых новых индустриальных стран Тихоокеанского региона. Так, если структурную основу хозяйства Тайваня составляют относительно не крупные предприятия, находящиеся в семейной собственности, при отсутствии значительного регулирующего воздействия со стороны финансовых рынков и государства, то в Южной Корее, напротив, доминируют крупные корпорации (чеболи), и вмешательство государства намного заметнее³⁰. В целом все эти страны избрали путь экспортно-ориентированной индустриализации, включаясь в глобальные товаропроизводящие цепи, контролируемые производителями³¹.

Важные выводы были сделаны и из наблюдений за *трансформацией посткоммунистических хозяйств* в 1990-е гг. Сначала господствовало представление о том, что вчерашние социалистические страны вступили в некий переходный период, означающий их продвижение к сходной модели “нормальной” рыночной экономики и гражданского общества. Однако вскоре оказалось, что посткоммунистические хозяйства трансформируются не только разными темпами, но и в разных направлениях. “Строительство капитализма” в них производится во многом из “подручного материала” и принимает специфические формы, обусловленные структурной и институциональной инерцией, зависимостью от первоначально избранного пути (path dependence)³².

Во всех перечисленных случаях экономическая социология отвергает процесс конвергенции в качестве господствующей тенденции и вместо схемы единого глобального капитализма представляет картину параллельного воспроизводства специфических моделей капитализма, которые при этом становятся все более взаимосвязанными и взаимосвя-

²⁹ Подобный взгляд восходит прежде всего к работам А. Гершенкрона (*Gerschenkron A. Economic Backwardness in Historical Perspective*. Cambridge: Harvard University Press, 1962).

³⁰ *Biggart N., Guillén M. Developing Difference: Social Organization and the Rise of the Auto Industries of South Korea, Taiwan, Spain, and Argentina // American Sociological Review*. October 1999. Vol. 64. P. 722—747.

³¹ *Commodity Chains and Global Capitalism*. P. 101—101.

³² *Stark D., Bruszt L. Postsocialist Pathways: Transforming Politics and Property in East Central Europe*. Cambridge: Cambridge University Press, 1998; *Stark D., Bruszt L. One Way or Multiple Paths: For a Comparative Sociology of East European Capitalism // American Journal of Sociology*. November 2001. Vol. 106. No. 4. P. 993—110.

висимыми³³. Более того, в сохранении специфического профиля, позволяющего рассчитывать на занятие достойных мест в глобальных цепочках добавления стоимости, видится основа успеха, возникающего как выигрыш от разнообразия.

Заключение. Изложенные выше модели рисуют схемы множественности путей развития специфических хозяйственных форм, которое при этом вовсе не обязательно имеет поступательный характер, оно может периодически возвращаться к началу нового цикла³⁴. Многие профессиональные историки готовы оспаривать фактологическую обоснованность представленных выше мировоззренческих картин, считая уровень обобщения в них чрезмерным. Возможно, это и так. Но в любом случае, по сравнению с универсальными моделями однолинейного развития здесь явно делается шаг в сторону более конкретного анализа.

Принимая идеи множественности путей развития и частичной повторяемости хозяйственных форм, исследователи пытаются противостоять привычному западоцентризму и настойчиво проводят мысль о том, что мир хозяйства не ограничен пределами одной только экономики³⁵. На более общем, философском уровне мы оказываемся также перед лицом более сложного понимания прогресса — этой восходящей к Ж. Кондорсе великой идеи Нового времени. Прогресс перестает восприниматься как следствие поступательного экономического развития, и сама его неизбежность все чаще ставится под вопрос³⁶. На долю линейного прогресса остаются зоны технических усовершенствований, роль которых к тому же считается производной³⁷. Вместо последовательного

³³ “Текущая тенденция, возникшая под давлением интернационализации рынков капитала, ведет к возрастающей специализации национальных отраслевых профилей, а не к конвергенции в направлении какой-то одной модели” (*Vitols S. Varieties of Corporate Governance: Comparing Germany and the UK // Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage / P.A. Hall, D.W. Soskice (eds.). Oxford: Oxford University Press, 2001. P. 306*).

³⁴ “Ложная концепция «единства истории» на базе западного общества имеет еще одну неверную посылку — представление о прямолинейности развития” (*Тойнби А. Дж. Постигание истории. С. 85*).

³⁵ “Экономика никогда не бывает изолированной. Ее почва, ее пространство суть равным образом ее почва и пространство, где поселяются и живут другие сущности — культурная, социальная, политическая, — беспрестанно в экономику вмешивающиеся, дабы ей способствовать либо с тем же успехом ей противостоять” (*Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV—XVIII вв. С. 39*). Яркий пример плюралистического подхода к социологии истории дает М. Манн, рассматривающий сменяющие друг друга общества как порождение четырех независимых источников власти — экономической, идеологической, военной и политической (*Mann M. The Sources of Social Power. Vols. 1—2. Cambridge: Cambridge University Press, 1986 [1993]*).

³⁶ “Прогресс в очень большой степени является вероятностью, он не предопределен” (*Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире. С. 128*).

³⁷ “Если бессмысленная идея «прогресса» и имеет какой-нибудь смысл, то, несомненно, только в области технического умения” (*Зомбарт В. Буржуа. Этюды по истории духовного развития современного экономического человека. М.: Наука, 1994. С. 252*).

совершенствования хозяйственных форм, каждая из которых фактически отрицает предыдущие, “прогресс” видится в достижении многообразия проявлений “хозяйственного духа”.

Решение поставленных вопросов принципиально важно и для оценки перспектив современной России. Причем в прогнозировании социальной динамики даже весьма общие (казалось бы, философские) постановки неожиданно оказываются значимыми и конкретными для многих людей. На какой стадии, или более точно, в какой фазе длинного цикла находится Россия — ожидает ли ее дальнейший рост или неизбежный упадок? От этой оценки во многом зависит наш стратегический выбор, который на длительное время определит принципы действия и практики повседневной жизни: где лучше работать, куда инвестировать, посылать ли детей на обучение за границу, уезжать ли туда самому. Ни одна из имеющихся схем сама по себе не даст нам прямого и исчерпывающего ответа, но знание альтернатив позволит, по крайней мере, задать себе осмысленные вопросы и рассмотреть проблему под разными углами зрения.

Раздел 12

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ В РОССИИ

Решено было на свой страх и риск заявить новую научную дисциплину, присвоив ей имя экономической социологии.

*Т.И. Заславская. Экономическая социология —
новое научное направление*

СТАНОВЛЕНИЕ И ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ В РОССИИ

В предыдущих разделах мы рассмотрели основные направления мировой экономической социологии. Теперь необходимо проанализировать 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 постараемся рассмотреть далее.

Подробная история возникновения экономико-социологических исследований в советский период не является задачей данной работы. Тем не менее сначала мы коснемся вопроса о специфике экономико-социологических исследований в Советском Союзе, чтобы лучше понять их трансформацию в постсоветское время. А затем будет охарактеризован процесс формальной институционализации экономической социологии в России в 1990-е гг. и в начале 2000-х гг.

Методологические основы советской экономической социологии. Термин “экономическая социология” вошел в активный научный оборот в России лишь в середине 1990-х гг. Однако несколько запоздалое появление этого термина не означает, что экономической социологии в России не существовало вовсе и ее приходилось обустривать на голом месте. Просто до поры она выступала под другими именами (как это происходило и во многих других странах). Зачатки экономической социологии начали формироваться задолго до реформ, а ее отдельные направления развивались достаточно активно, хотя и в весьма специфических формах, присущих советским общественным наукам.

С методологической точки зрения 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 взглядам большинства обществоведов), в то время как функционализм был для многих предметом скрытого увлечения, но держался при этом на безопасном расстоянии.

Существенное влияние буквы и духа марксистской политической экономии и ортодоксального марксизма в целом проявилось в следующих методологических предпосылках, характерных для основной линии советской социологии:

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

Ортодоксальная марксистская теория, исходящая из примата экономических отношений над социальными, конечно, не лучшее основание для развития экономической социологии, которая в принципе должна исходить буквально из обратного предположения. 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 мысли, то он помогал достраивать марксистские схемы специальными 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 социологии¹.

Заметим, что несмотря на, казалось бы, непримиримое противостояние советского марксизма и “буржуазного” функционализма, между ними не было непреодолимой пропасти. Обе парадигмы были выражением достаточно жесткого структурализма, отдавали приоритет (хотя и в разной степени) социетальному уровню анализа, характеризовали общество как интегрированную стабильную систему², стремились к

¹ Структурно-функциональный анализ в современной социологии. М., 1968.

² Советская политическая экономия благоволила так называемому “системному подходу”, в котором стихийный функционалистский элемент был достаточно силен.

монистическому объяснению социального порядка. Вдобавок ортодоксальный марксизм применительно к изучению советского строя начисто лишил себя и властного, и собственнического измерений. Этот “беззубый” марксизм, игнорирующий социальные конфликты и отвергающий любые элементы классовой борьбы в условиях победившего социализма, уже мало что мог противопоставить “всеядному” функционализму. В результате они неплохо уживались. И их причудливый альянс хорошо характеризовал то состояние, в котором советская социология приблизилась к концу советской эпохи.

Отбор отдельных исследовательских направлений также определялся в основном 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 положение³.

Не будет большим преувеличением сказать, что экономическая социология в советский период развивалась прежде всего как *социология труда*⁴. Более того, проявилась тенденция выдвинуть “труд” на роль центральной объясняющей категории и представить вообще всю социологию как социологию труда⁵. Что же касается собственно экономической социологии, то она чаще всего не упоминалась или преподносилась в качестве одной из полутора десятков “внутриотраслевых” социологических дисциплин, занимавшихся изучением процесса труда и производства⁶.

Наряду с социологией труда публиковалось и огромное количество работ, посвященных социально-профессиональным и экономическим аспектам *социальной структуры общества* в рамках развития классовой

³ 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. Римащевскую, 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: Наука, 1991. С. 30—31.

⁴ Об истории развития данного направления в России см.: *Кравченко А.И., Щербина В.В.* Социология труда и производства // Социология в России / Под ред. В.А. Ядова. 2-е изд. М.: Институт социологии РАН, 1998. С. 211—239 (<http://www.auditorium.ru>).

⁵ Социология труда: Учебник / Под ред. Н.И. Дряхлова, А.И. Кравченко, В.В. Щербины. М.: Изд-во Московского ун-та, 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. М.: Наука, 1984. Гл. 2. С. 45—74).

⁶ Социология труда: Учебник. С. 105.

теории марксизма⁷. Эти исследования также имели явный крен в сторону изучения характера труда и производственных отношений.

В то же время, поскольку ряд явлений в советском хозяйстве отсутствовал или отрицался, многие будущие направления экономической социологии не возникали или ютились на периферии, проходя исключительно по разряду “критики буржуазных теорий”. Это касалось, например, социологии предпринимательства и трудовых конфликтов, безработицы и бедности, и др.

Первые научные школы и специфика советской экономической социологии. Появление понятия “экономической социологии” правомерно связывать с развитием *новосибирской экономико-социологической школы* (НЭСШ), возникшей под руководством Т.Н. Заславской и Р.В. Рывкиной, где данная дисциплина начала выступать под своим собственным именем⁸. Любопытно, что по признанию Т.И. Заславской выбор этого имени был произведен самостоятельно (казалось, что термин “экономическая социология” наилучшим образом соответствует тому, что уже делалось исследовательским коллективом новосибирцев на протяжении ряда лет). И лишь через какое-то время были найдены подтверждения в западной экономической социологии (прежде всего в трудах Н. Смелсера и Р. Сведберга)⁹.

Методологически работы НЭСШ обозначили разрыв с советской политической экономией и выраженный переход на более социологические позиции, под которыми подразумевались позиции структурного функционализма¹⁰. Формально этот разрыв начался с обсуждения знаменитого доклада, подготовленного отделом Т.Н. Заславской в 1983 г. и вскоре изъятого советской цензурой¹¹. В результате разработки предмета экономической социологии возникла концепция “*социального механизма развития экономики*”, под которым понималась устойчивая система экономического поведения социальных групп, регулируемого

⁷ Обзор этих исследований см.: *Голенкова З.Т., Игитханян Е.Д.* Социальная структура и стратификация // Социология в России. 2-е изд. С. 104—129 (<http://www.auditorium.ru>).

⁸ 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. Разд. 1. С. 15—146 (<http://ieie.nsc.ru>).

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

¹⁰ О разрыве с политической экономией см.: *Заславская Т.И.* Интервью. С. 10—11 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

¹¹ 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.

институтами и структурными позициями данных групп. Т.И. Заславской и Р.В. Рывкиной принадлежит и первая серьезная попытка развернутой категоризации экономической социологии в России. Она суммирована в книге “Социология экономической жизни”, вышедшей в 1991 г.¹² Упор в ней был сделан на две темы — социальную стратификацию и экономическую культуру. Добавим, что 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.

Подходы к социологическому изучению разных сторон советского хозяйства осуществлялись, 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 в данном случае перво-степенно. Здесь воспитаны несколько поколений учеников. Перспективы этой школы к началу 2000-х гг. оцениваются противоречиво, ввиду того, что основные представители старшего и среднего поколения уже давно перебрались в различные московские учреждения.

Остановимся подробнее на некоторых особенностях формирования советской экономической социологии. Первая связана со спецификой кадрового состава советских экономсоциологов (и социологов в целом). Она определялась принципиально разнородным образовательным профилем 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. В среде будущей экономической социологии оказывались специалисты, получившие образование в смежных областях, среди которых особую роль играли:

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

Каждая из этих групп имела свои методологические и тематические пристрастия. “Философы” концентрировались на истории социологической теории. “Психологи” занимались изучением трудовой мотивации. “Экономисты” тяготели к проблемам социально-экономической

¹² Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни. Это был первый том запланированного масштабного труда. К сожалению, второй том работы остался неопубликованным.

дифференциации. “Историки” проявляли интерес к анализу сдвигов в социальной структуре общества. Подобная разнородность порождала противоречивые эффекты. С одной стороны, экономическая социология обрела способность к более широкому видению и заимствованию элементов из разных сфер социального знания. С другой стороны, это препятствовало выработке теоретических конвенций и объединяющих исследовательских программ.

Что еще отличало советскую социологию? Венгерский экономсоциолог Д. Ленгель 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. Д. 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 по парадигмальным пристрастиям (как изучается)¹³. Мы полагаем, что это в полной мере относится и к российскому академическому сообществу, 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. Первый подход пытался сохранить в качестве дисциплинарного “ядра” постсоветскую социологию труда, выделив экономической социологии место ее “рыночного приложения”. Такого рода “экономическая социология” как одна из отраслей социологии труда 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.

Второй подход, предложенный автором данного текста, предполагал иное видение проблемы: экономическая социология становится общим методологическим основанием для множества направлений, вбирая в себя значительную часть традиционной трудовой проблематики. Период экспансии социологии труда завершился, началась экспансия экономической социологии.

¹³ Lengyel D. 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). См. также: Ленгель Д. Интервью // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 2. С. 12—17.

Сыграл свою роль в ослаблении внимания к трудовой проблематике и развал заводской социологии, в 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, упомянутые тенденции реализуются в очень разной степени. Но что касается *методологического плюрализма*, то он получил весьма интенсивное развитие на фоне общего снижения влияния марксистской теории. Появилось большое количество новых течений, фактически неизвестных в советское время, что следует считать несомненным плюсом. Возникло и множество новых исследовательских объектов, которые либо отсутствовали ранее в хозяйственных практиках, либо не изучались ввиду идеологических запретов.

Развернулся процесс *освоения западных теорий* (американских и европейских), но он по-прежнему слишком далек от завершения. В течение 1990-х гг. обращение к западному наследию во многом ограничивалось “открытием” западной классики — М. Вебера, Г. Зиммеля, Й. Шумпетера. В то же время работы большинства современных авторов (пожалуй, за исключением П. Бурдьё) оставались вне поля зрения и не воспроизводились даже на уровне фамилий. 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 с экономической теорией также усиливается слабо. Большинство советских социологов (как, впрочем, и экономистов) имели об экономике весьма приблизительные представления. И ситуация в среде социологов в этом отношении мало изменилась. Исключение составляет более широкое знакомство с новой институциональной экономической теорией (Р. Коуз, Д. Норт, О. Уильямсон), благо появились переводы соответствующих трудов. К ним можно добавить труды новой австрийской школы (Л. Мизес, Ф. Хайек). Но этим список зачастую и ограничивается.

Были предприняты также первые попытки *интеграции экономической социологии* как особого исследовательского направления. Об одной из них (новосибирская школа) мы уже говорили. Во второй половине 1990-х гг. появилось сразу несколько книг под названием “Экономическая социология”. В 1995 г. в Санкт-Петербурге была опубликована книга Ю.В. Веселова, имевшая подзаголовок “История идей” и посвященная преимущественно экономико-социологической классике¹⁴. В этот же период в Беларуси (по умолчанию причисляемой в обзорных трудах к России) появляется книга Г.Н. Соколовой, продолжающая функционалистскую линию, начатую Т.И. Заславской и Р.В. Рывкиной¹⁵.

В Москве же появились книги В.И. Верховина и В.В. Радаева. Книга В.И. Верховина предлагала то, что можно было бы назвать политико-экономически ориентированным подходом к экономической социологии¹⁶. Книга В.В. Радаева, в противовес, характеризовалась более явными отсылками к социологической (в первую очередь веберовской) методологии. Она также содержала наиболее полное и систематическое изложение западных теорий (за что автора неоднократно упрекали в “западничестве”)¹⁷.

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

¹⁴ *Веселов Ю.В.* Экономическая социология: история идей. СПб.: Изд-во С.-Петербургского ун-та, 1995.

¹⁵ *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.

¹⁶ *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-во Российского ун-та дружбы народов, 2002).

¹⁷ *Радаев В.В.* Экономическая социология: Курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997.

На этом фоне укрупняются тенденции к регионализации исследований, когда университетские коллективы и отдельные авторы начали производить свои доморощенные концепции — отчасти как результат плохого знания багажа, накопленного в мировой социологии, отчасти как проявление локального патриотизма¹⁸. Замыкание на подобных парадигмах, разумеется, усиливает фрагментацию социологической дисциплины, которая и так никогда не отличалась особой методологической целостностью.

Институционализация экономической социологии: образовательные и исследовательские центры. В 1990-е гг. в России развернулся активный процесс институционализации экономической социологии. И проходил он не совсем обычно. “Нормальная” логика развития новой дисциплины должна была бы выглядеть следующим образом. Сначала появляются первые работы представителей нового направления, которые пытаются доказать его оригинальность и обоснованность. Их появление первоначально сталкивается с безразличием или критикой со стороны академического сообщества, пытающегося встроить новое направление в уже существующие рубрикаторы или дезавуировать его как незначимое. В течение какого-то времени происходит процесс символической борьбы, когда новое направление пытается отстоять свое “место под солнцем” — предлагает новые концепции, реконструирует соответствующую традицию и создает вокруг себя относительно широкие профессиональные коалиции. Когда же под знаменем данного направления удастся собрать критическую массу приверженцев и опубликовать заметное число работ, ставится вопрос о формальной институционализации нового направления — включении его в официальные тематические рубрикаторы, создании структурных единиц (кафедр, исследовательских лабораторий, а затем, если повезет, то и целых институтов).

Любопытно, что развитие российской экономической социологии в постсоветский период следовало прямо противоположной логике. Сначала возникло широкое 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 того, что под экономической социологией следует понимать “применение методов социологического изучения об-

¹⁸ О доморощенных концепциях см.: *Падаев В.В.* Есть ли шанс создать национальную теорию в социальных науках? // Pro et Contra. 2000. Т. 5. № 3. С. 202—214 (<http://pubs.camegie.ru>); *Падаев В.В.* Как организовать и представить исследовательский проект: 75 простых правил. М.: ГУ ВШЭ: ИНФРА-М, 2001. Гл. 7.

цественных институтов к структурам, действиям и субъектам экономической сферы”¹⁹. Работа по реконструкции традиции началась, таким образом, уже после институционального оформления дисциплины.

Как происходила эта формальная институционализация? 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 открываться аспирантуры по данному направлению. Создавались кафедры экономической социологии на социологических факультетах — например, в Санкт-Петербургском государственном университете (заведующий — Ю.В. Веселов), Государственном университете — Высшей школе экономике (заведующий — О.И. Шкаратан), Московском государственном университете (вскоре была закрыта).

В итоге *территориальная карта* российских экономико-социологических исследований во многом определилась тем, на какой базе формировалась социология в конце 1980-х — начале 1990-х гг. Наиболее благоприятная среда закономерно появлялась там, где отпочкование происходило от факультета экономики (Новосибирский государственный университет²⁰, Санкт-Петербургский государственный университет²¹) или факультета менеджмента при 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.

Экономическая социология активно внедрялась в *учебный процесс*. Соответствующий курс в течение многих лет преподавался в Новосибирском и Санкт-Петербургском государственных университетах, Московской Высшей школе социальных и экономических наук (МВШСЭН). В Новосибирске “Экономическая социология” стала одной из двух специализаций, обеспечиваемых кафедрой социологии (заведующий — Ф.М. Бородин, затем — Т.Ю. Богомолова). Но наиболее развитая и широкая программа учебных курсов по экономической социологии была реализована на кафедре экономической социологии факультета социо-

¹⁹ Левада Ю.А. Социальные рамки экономического действия // Левада Ю.А. Лекции по социологии. М., 1993. С. 61.

²⁰ Для развития социологии в Новосибирске решающую роль сыграла ее изначальная тесная связь с экономическими исследованиями Института экономики и организации промышленного производства СО АН СССР.

²¹ Наполовину факультет социологии СПбГУ был образован за счет экономического, а наполовину — за счет философского факультетов.

логии Государственного университета — Высшей школы экономики (ГУ ВШЭ) после ее реорганизации в 1999 г. (заведующий — 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 (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 целые пакеты экономико-социологических курсов (или социологических курсов для экономистов) в ряде российских университетов: Государственном университете — Высшей школе экономики, Байкальском государственном университете экономики и права, Волгоградском, Нижегородском государственных университетах, Московской Высшей школе социальных и экономических наук.

Появились новые *исследовательские центры*. В Институте экономики РАН сформировался сначала сектор, а затем Отдел экономической социологии и социальной политики (руководитель — В.В. Радаев); позднее он был переименован. Важным событием стало образование Института сравнительных исследований трудовых отношений (ИСИТО), имевшего свои отделения в Москве, Кемерово, Самаре, Сыктывкаре (руководители — С. Кларк, В.А. Борисов, В.И. Ильин, В.И. Кабалина, И.М. 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. Мужиной. Важнейшим центром, постоянно проводящим исследования в области экономической социологии, стал созданный Т.И. Заславской Всероссийский Центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ, позднее Аналитический центр Юрия Левады) (руководители — Ю.А. Левада, Л.А. Хахулина). В Московской Высшей школе социальных и экономических наук сформировался Междисциплинарный академический центр социальных наук (Интерцентр) (руководители — Т.И. Заславская, Т. Шанин, В.В. Радаев, позднее А.М. Никулин). Начал активные действия 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 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.

Возрастает число защищаемых *диссертационных работ* по экономико-социологической проблематике. По специальности 22.00.03 открыты специализированные советы в Москве, Волгограде, Казани, Новосибирске, Ростове-на-Дону, Санкт-Петербурге, Саратове, Тюмени, Уфе и других городах. Правда, число этих советов пока относительно невелико, и в результате значительная часть диссертаций по экономико-социологическим темам в начале 2000-х гг. защищается формально по другим, ранее утвердившимся специальностям. Так, до половины 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 гг. защищалась лишь каждая седьмая диссертация, которая по содержанию может быть отнесена к той или иной экономико-социологической области²².

Диссертационную активность в начале 2000-х гг. проявляли более 70 учреждений из примерно 30 городов России. При этом лидировала, разумеется, Москва (около 40% всех защит кандидатских диссертаций), на других “призовых” позициях находились Саратов (10%) (благодаря усилиям Саратовского государственного технического университета и команды под 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 диссертаций — факультете социологии Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова, Российской Академии государственной службы при Президенте Российской Федерации, Московского государственного университета сервиса. Причем первые два заведения обеспечили более 40% всех новоиспеченных кандидатов²³. Многие из упомянутых нами ранее ведущих вузов имеют показатели в десять раз ниже (и в данном случае вряд ли это их позорит).

²² Котельникова З.В. “Молодая гвардия” экономической социологии: Тематический обзор авторефератов кандидатских диссертаций (2000—2002 гг.) // Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 3. С. 138 (<http://www.ecsoc.msses.ru>). Если анализировать состав этих диссертаций по содержанию, а не формальному принципу (а именно на этой основе они относились к экономической социологии), то окажется, что наиболее популярными темами диссертаций (по крайней мере, кандидатских) были темы рынка труда и трудовых отношений, предпринимательства и прав собственности, а также работы, посвященные регулирующей роли государства в экономике.

²³ 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 Московской Высшей школы социальных и экономических наук (руководитель — Т.И. Заславская). Здесь каждый год проводилась специальная секция, объединявшая экономсоциологов и экономистов социального и институционального направлений. По итогам каждого симпозиума выпускались сборники работ²⁴.

В январе 2000 г. в Москве состоялась крупная и пока в своем роде единственная в 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. Бигарт, Дж. Гершуни, Э. Минджиони, Д. Старк, Х. Уайт, А. Шик и многие другие²⁵.

Немало молодых экономсоциологов влились в российское сообщество посредством *летних школ*. 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 Государственным университетом — Высшей школой экономики²⁶.

²⁴ Обзор первых семи сборников по итогам симпозиума см.: *Громова Р.А.* Куда идет Россия? Семь лет в пути // Экономическая социология. 2000. Т. 1. № 2. С. 85—93 (<http://www.ecsoc.msses.ru>). О 8-м симпозиуме см. вступительный текст Т.И. Заславской: Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 1. С. 154—158 (<http://www.ecsoc.msses.ru>). Обзор работы 9-го симпозиума см.: И.П. Попова: Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 2. С. 135—139 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

²⁵ Подробнее об этой конференции см.: *Рощина Я.М.* Экономическая социология на пороге третьего тысячелетия // Экономическая социология. 2000. Т. 1. № 1. С. 130—135 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

²⁶ Об этой школе см. обзор А.В. Шевчука: Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 4. С. 160—162 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Важную роль сыграли также семинары, проводимые в рамках общероссийских конкурсов “Социальная политика: реалии XXI века” (при поддержке Фонда Форда), где основную долю участников составили экономисты и экономсоциологи, а также регулярные конкурсные обсуждения EERC, которые проводились в основном для экономистов, но привлекали также часть экономсоциологов.

Институционализация экономической социологии: базы данных, публикации и переводы. В 1990-е гг. 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)²⁷. Активно печатали экономико-социологические материалы журналы “Вопросы экономики”, “Проблемы прогнозирования”.

Специальный экономико-социологический журнал долгое время отсутствовал. Он появился лишь в сентябре 2000 г. Это *электронный журнал “Экономическая социология”* (<http://www.ecsoc.msses.ru>) (главный редактор — В.В. Радаев, ответственный редактор — М.С. Добрякова), который был создан при поддержке Московской Высшей школы социальных и экономических наук (МВШСЭН). Журнал выходит пять раз в год, публикуя новые тексты и переводы, интервью с ведущими мировыми экономсоциологами и дебютные работы молодых исследователей, профессиональные обзоры и рецензии на новые книги, новые учебные программы, информацию об исследовательских проектах и научных конференциях.

Появились новые источники систематизированных *электронных ресурсов* по экономической социологии. Одной из лидерских работ 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>).

²⁷ Речь идет о цикле из 16 статей В.В. Радаева под рубрикой “Экономическая социология” в “Российском экономическом журнале” (1994, № 8—11; 1995, № 1—4, 7—8, 10—11; 1996, № 1—2, 4—6).

www.auditorium.ru). Среди прочих электронных хранилищ интересен, например, “Либертариум”, содержащий тексты по институциональной экономике (<http://www.libertarium.ru>).

В 2001 г. при поддержке Фонда Форда и ГУ ВШЭ был создан ЭКСО-ЦЕНТР (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.

ЭКСОЦЕНТР послужил моделью при создании в 2003 г. более мощного информационного ресурса — *Федерального 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 — Государственный университет — Высшая школа экономики). Через полгода после своего создания данный портал превратился в один из самых посещаемых профессиональных образовательных ресурсов в России. Тематика портала весьма широка, однако в нем содержатся достаточно развитые разделы по экономической социологии и институциональной экономике. Отметим, что в 2003 г. среди ресурсов портала появились тексты учебных курсов, разработанных в рамках программы НФПК.

В результате работы по созданию 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”.

Особое место в развитии экономико-социологических исследований занимают открытые базы *первичных социологических данных*. В первую очередь 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 единственным источником социально-экономических панельных данных, собранных на базе пятитысячной национальной выборки домашних хозяйств, который открыт для исследователей. Панельные данные Госкомстата России — более масштабные по объему — вызывают множество нареканий в области методологии и, главное, закрыты для широкого доступа специалистов.

Определенную роль в стимулировании исследований в начале 1990-х гг. сыграла открытая база данных мониторинга ВЦИОМ, создан-

ная при поддержке Института “Открытое общество” на базе Московской Высшей школы социальных и экономических наук (руководитель — А.О. Крыштановский). Однако данная база не получила должного развития, а со временем ВЦИОМ сократил поток передаваемых “сырых” данных. И новые надежды в начале 2000-х гг. связываются уже с Единым архивом социологических данных, созданным при поддержке Фонда Форда на базе Независимого института социальной политики (директор — Т.М. Малева) (<http://www.socpol.ru>). Данный Архив предоставляет систематический доступ к первичным данным целого ряда опросных и исследовательских центров.

Наконец, трудно переоценить значение в распространении экономико-социологических идей и институционализации направления в целом *переводов западных классических и современных работ*. Вплоть до начала 2000 гг. переводы западных авторов практически отсутствовали, за исключением, пожалуй, серии релевантных публикаций в альманахе THESIS в 1993—1994 гг. (тексты К. Поланьи, Ю. Эльстера, П. Вайзе, Г. Саймона и др.)²⁸ и нескольких статей в журнале “Вопросы экономики” (Л. Тевено, Д. Старк)²⁹.

Даже с классикой дела обстояли не самым лучшим образом — соответствующие работы М. Вебера, Г. Зиммеля, Т. Парсонса все еще ожидали своего часа. Этот час настал лишь в 2000-е гг. В журналах появились также первые переводы Дж. Коулмана, Р. Сведберга³⁰. После долгих задержек вышла “Великая трансформация” К. Поланьи, фундаментальные тома Т. Парсонса и П. Бурдьё³¹.

Что же касается перевода современных авторов, то по-настоящему систематическая работа была начата лишь в 2000 г. коллективом электронного журнала “Экономическая социология”. Здесь в каждом номере выходил какой-нибудь новый перевод (основной переводчик — М.С. Добрякова, научный редактор — В.В. Радаев). Так на русском языке впервые появились работы М. Грановеттера, В. Зелизер, Н. Флигстина, Х. Уайта и

²⁸ Полные тексты данных статей см. на сайте Института гуманитарных и историко-теоретических исследований ГУ ВШЭ (<http://www.hse.ru>) или на Образовательном портале по экономике, социологии и менеджменту (<http://www.ecsocman.edu.ru>).

²⁹ *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.

³⁰ *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.

³¹ *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.

многих других. Одновременно в каждом номере публиковались интервью с ведущими мировыми экономсоциологами (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)³².

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”, в который вошли ранее не публиковавшиеся работы таких авторов, как Н. Биггарт, Д. Старк, Л. Тевено, Х. Уайт, Н. Флигстин³³. Завершена длительная работа по подготовке издания “Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики” (при поддержке Института “Открытое общество” и НФПК)³⁴. Хрестоматия включает две дюжины текстов, основную часть которых составляют лучшие работы 1990-х гг. Готовится к публикации при поддержке НФПК и особое издание “Экономическая социология в России и в мире” (составитель и научный редактор — В.В. Радаев, переводчик — М.С. Добрякова). В него 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 завершённый перевод одной из лучших экономико-социологических книг — “Социальное значение денег” В. Зелизер³⁵.

Отметим также появление переводов ведущих авторов, работающих в русле новой институциональной экономической теории³⁶. Эти работы достаточно активно используются экономсоциологами — и позитивно, и в качестве объекта для критики.

Причины институционализации экономической социологии. Какие причины лежат в основе быстрого развития и интенсивной институционализации экономической социологии в постсоветской России? И есть ли основания для оптимизма в отношении ее будущего развития? Нам

³² См. специальные рубрики “Интервью” и “Новые переводы” журнала “Экономическая социология” (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

³³ Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002.

³⁴ Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004.

³⁵ Зелизер В. Социальное значение денег. М.: ГУ ВШЭ, 2004.

³⁶ 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.

представляется, что такие основания есть. Более того, экономическая социология в России (как, впрочем, и в некоторых других посткоммунистических странах) имеет более благоприятные перспективы, чем в ведущих западных странах.

Первая причина состоит в том, что под влиянием марксистской политической экономии социально-экономическая (в первую очередь трудовая и классовая) проблематика занимала важные позиции в развитии советской социологии. В результате были созданы серьезные *теоретические и эмпирические заделы*, которые можно было использовать в реформенный период. Со временем значение этих заделов уменьшается, но на первом этапе наличие относительно длительной исследовательской традиции сыграло позитивную роль.

Вторая причина заключается в том, что в отличие от западных университетов на первом этапе в России *не наблюдалось жесткого разделения между экономистами и социологами*. Это связано, с одной стороны, с тем, что многие экономисты старшего и среднего поколений имели относительно “мягкое”, политико-экономическое (не математическое) образование. А с другой стороны, большинство социологов старшего и среднего поколений не получили базового социологического образования и в основном являются выходцами из экономической среды. Напомним, что ряд факультетов социологии появился в результате отпочкования именно от экономических факультетов. В результате экономсоциологи и экономисты институционального направления достаточно легко устанавливали содержательный контакт, и целый ряд исследователей работали сразу на два лагеря, квалифицируясь одновременно как экономисты и экономсоциологи. Эта ситуация, безусловно, благотворно сказалась на развитии экономико-социологических исследований. Но, увы, она не может длиться вечно. По мере профессионализации высшего образования новые поколения экономистов все менее осведомлены о том, что происходит в социологии, а социологи оказываются все дальше от экономической теории в ее современном понимании. И несмотря на попытки отдельных вузов удерживать связи между двумя дисциплинами, разрыв будет увеличиваться — экономисты и социологи все больше будут говорить на разных языках³⁷.

Третья причина заключается в успешной *формальной институционализации экономической социологии*, которая играет немалую роль. Например, государственные образовательные стандарты хотя более и не

³⁷ Отчасти этот процесс может сдерживаться, как это происходит на факультете социологии Государственного университета — Высшей школы экономики, где экономические дисциплины преподаются в достаточно солидном объеме и вдобавок несколько социологических дисциплин имеют экономические разработки в качестве весомой составляющей.

являются жестко директивными, продолжают иметь мобилизующее значение. Причем на соответствие государственному стандарту и наличие грифов Министерства и учебно-методических объединений ориентировались не только высшие учебные заведения (в особенности региональные), но и ведущие издатели учебной литературы, для которых тиражность изданий во многом связывается с соответствием государственному стандарту.

Четвертая причина видится в наличии в России *внутреннего спроса* на экономико-социологические исследования. В отличие от многих “малых наций”, которые еще в советский период активно переходили к профессиональной работе на английском языке (наиболее характерным примером в этом отношении является Венгрия), в России сохраняется серьезный разрыв между работой на “внутренний рынок” и работой “на экспорт”. Одна из главных причин этого явления заключается в сохранении языковой проблемы среди основной части специалистов и слабой вестернизированной академического пространства в целом. Английский язык по-прежнему не является основным или даже параллельным средством профессионального общения и публикаций, а также фактически не используется на специальном уровне в сфере высшего профессионального образования. И хотя внутренний (русскоязычный) рынок для социологии не очень обширен, он все же достаточен, чтобы поддерживать экономико-социологические исследования относительно независимо от спроса на них на Западе. Есть также слабая надежда, что наблюдаемое с конца 1990-х гг. падение интереса со стороны международного сообщества к российским проблемам и соответствующее сокращение финансирования российских исследований западными фондами будет (хотя бы отчасти) компенсировано государственными источниками финансирования, поддерживающими упомянутый “внутренний рынок” академических работ.

Пятая причина состоит в повышенной степени “экономизации” сознания российских людей, которая означает, что социально-экономические проблемы устойчиво занимают одно из первых мест среди проблем, волнующих и население, и специалистов. А поскольку нет серьезных оснований предполагать, что эти острые социально-экономические проблемы, касающиеся значительной части населения, будут успешно разрешены в ближайшем будущем, повышенный спрос на экономико-социологические разработки в целом гарантирован.

Шестая причина повышенного спроса на экономсоциологов связана с *интенсивным развитием прикладных исследований рынков*. Правда, следует отметить, что мало кто из работодателей заявляет потребность в социологах как таковых, всем нужны специалисты в области маркетинга и рекламы, связей с общественностью и управления персоналом.

Однако это не означает, что рынок труда для экономсоциологов не сформирован или что он ограничен горсткой опросных социологических фирм. Просто спрос на данного рода специалистов предъявляется под другими именами. И во всех этих прикладных областях молодые экономсоциологи способны находить (и реально находят) свое применение.

Впрочем, в ряде отношений рынок для специалистов по экономической социологии еще только предстоит сформировать. И речь идет отнюдь не только об опросах общественного мнения, а о широких и пока слабо освоенных областях социального анализа, проводимого в рамках государственных, общественных и коммерческих структур. Еще одной из сфер приложения экономико-социологических знаний призваны стать бизнес-школы и сфера дополнительного профессионального образования в целом, которая будет расширяться вслед за развитием рынков.

Заключение. В целом можно сделать вывод, что процесс институционализации экономической социологии в 1990-е гг. начался достаточно активно и 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 происходит весьма неравномерно по разным тематическим направлениям, как мы увидим в следующей главе.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКО-СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Число российских работ по экономической социологии стремительно растет. И задача данной главы заключается в том, чтобы оценить состояние основных направлений исследований в этой области, которая, как будет показано далее, развивается достаточно неравномерно. Сразу оговоримся, что мы не представляем сколь-нибудь полный обзор публикаций по экономико-социологической проблематике, но лишь приводим примеры работ, которые характеризуют то или иное исследовательское направление. В нашем изложении мы будем опираться на два новых оригинальных рубрикатора, разработанных при реализации проекта ЭКСОЦЕНТРА (<http://www.ecsoc.ru>) на основе изучения современной литературы и многочисленных бесед с ведущими специалистами. Первый рубрикатор подразделяет работы по методологическим подходам, а второй — по тематике исследований (см. Приложения).

Обзоры состояния экономико-социологических исследований в России пока немногочисленны¹. Видимо первая попытка анализа общего состояния и отдельных направлений развития постсоветской экономической социологии в России была предпринята в нашем обзоре, подготовленном для фундаментального тома “Социология в России”. Обзор был посвящен исследованиям середины 1990-х гг., и этот первый материал мы, несомненно, используем в данной главе². Теперь пройдем по основным тематическим блокам.

¹ См., например: *Радаев В.В.* Экономическая социология: состояние и перспективы развития // Социология в России / Под ред. В.А. Ядова. 2-е изд. М.: Институт социологии РАН. 1998. С. 253—263 (<http://www.auditorium.ru>); *Веселов Ю.В.* Экономическая история в России: история и современность // Журнал социологии и социальной антропологии. 1999. Т. 2. № 2. С. 63—70 (<http://ecsocman.edu.ru>); *Якубович В., Ярошенко С.* Экономическая социология в России // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 2. С. 141—145 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

² Были проанализированы все статьи, вышедшие в 1994—1996 гг. в четырех ведущих журналах, публикующих релевантные тексты: “Мониторинг общественного мнения: Социальные и экономические перемены”, “Общественные науки и современность”, “Социологические исследования” и “Социологический журнал”. Создан первый вариант специального тематического рубрикатора, на основе которого были классифицированы 323 статьи и 72 рецензии на книги, опубликованные в 81 журнальном выпуске.

Методология и история экономической социологии. Попытки методологических изысканий в интересующей нас сфере возникли еще в 1980-е гг.³, затем они были возобновлены в середине 1990-х гг.⁴ Однако исследования в области *методологии экономико-социологического анализа* следует считать относительной редкостью. Метатеоретическая работа сегодня “не в чести”. И сколь-нибудь оживленной и содержательной дискуссии по поводу специфики экономико-социологического подхода в печати почти не наблюдается⁵. Основным методологическим течением по-прежнему является функционализм. Куда меньше в явном виде используется веберовская методология, хотя М. Вебер и считается “штатным классиком”⁶. Сохраняются политико-экономические интерпретации экономической социологии, впрочем, достаточно далекие от “мейн-стрима” данного направления⁷. Встречаются и весьма причудливые сочетания марксизма со старым институционализмом⁸. Почти отсутствуют работы по социологии рационального выбора⁹, крайне немногочисленны исследования, связанные с сетевым подходом¹⁰. В то же время больше повезло новому институционализму, который развивается в содружестве с институциональными экономистами¹¹.

³ Заславская Т.Н., Рывкина Р.В. О предмете экономической социологии // Известия СО АН СССР. Сер. Экономика и прикладная социология. 1984. Вып. 1. № 1; Левада Ю.А. Социальные рамки экономического действия // Левада Ю.А. Лекции по социологии. М., 1993. С. 61—70.

⁴ Верховин В.И. Экономическое поведение как предмет социологического анализа // Социологические исследования. 1994. № 10; Радаев В.В. Что изучает экономическая социология // Российский экономический журнал. 1994. № 9. С. 49—55.

⁵ См., например: Радаев В.В. Еще раз о предмете экономической социологии // Социологические исследования. 2002. № 7. С. 3—14 (см. также: Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 3. С. 21—35 (<http://www.ecsoc.msses.ru>)); Радаев В.В. Что такое экономическое действие? // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 5. С. 18—25 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

⁶ Давыдов Ю.Н. Веберовская социология капитализма // Социологические исследования. 1994. № 10; Радаев В.В. Стратификационный анализ постсоветской России: неовеберовский подход // Способы адаптации населения к новой социально-экономической ситуации в России / Отв. ред. И.А. Бутенко. Вып. XI. М.: Московский общественный научный фонд, 1999. С. 46—59.

⁷ Васильчук Ю.А. Эпоха НТР: конвейерная революция и государство // Полис. 1996. № 2, 3.

⁸ Синютин М.В. Институциональный подход в экономической социологии. СПб.: Изд-во НИИХ С.-Петербургского государственного ун-та, 2002.

⁹ Швери Р. Теоретическая концепция Джеймса Коулмена: аналитический обзор // Социологический журнал. 1996. № 1—2.

¹⁰ Градосельская Г. Социальные сети: обмен частными трансфертами // Социологический журнал. 1999. № 1—2. С. 156—163 (<http://www.nir.ru>); Барсукова С.Ю. Взаимопомощь российских домохозяйств: теория и практика экономики дара // Мир России. Т. XII. 2003. № 2. С. 81—122.

¹¹ Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2000; Радаев В.В. Новый институциональный подход: построение исследовательской схемы // Журнал социологии и социальной антропологии. 2001. № 3. С. 109—130; Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ) / Под ред. Р.М. Нуреева. В 3 т. М.: Московский общественный научный фонд, 2003.

Несколько больше работ по *истории экономической социологии*. Однако здесь усилия сосредоточены в первую очередь на изучении классического наследия — К. Маркса (по убывающей), М. Вебера и Г. Зиммеля (по возрастающей). В меньшей степени повезло одному из наиболее интересных классических авторов — В. Зомбарту, который, похоже, был более известен в советское время, нежели сейчас. Российские специалисты только начинают знакомиться с творчеством К. Поланьи.

Еще одна характерная особенность реформенного периода заключалась в активном поиске *российских классиков*. Как правило, речь шла о четырех знаковых фигурах — С.Н. Булгакове, Н.Д. Кондратьеве, М.И. Туган-Барановском и А.В. Чаянове, труды которых были вскоре переизданы¹². В связи с этим нужно заметить, что при всей похвальности патриотических чувств и действительной самобытности указанных авторов, к экономико-социологической традиции они имеют весьма касательное отношение, идет ли речь о философии хозяйства, теории “длинных волн” или политико-экономическом анализе разных хозяйственных укладов.

Куда более важно то, что *современные западные исследования* в области экономической социологии в публикациях отражения не находили, за исключением отдельных ссылок на М. Грановеттера или Р. Сведберга. История мысли как бы остановилась на так называемой “старой экономической социологии”, или перспективе хозяйства и общества, предложенной еще в середине 1950-х гг. Т. Парсонсом и Н. Смелсером и развитой впоследствии Н. Смелсером в начале 1960-х гг. Попытки содержательного рассмотрения и систематизации более поздних исследовательских направлений экономической социологии относятся к разряду исключений.

Проблемы предпринимательства и теории организаций. В числе новых предметных областей, которые не могли существовать в советское время, находится изучение *предпринимательства*. В период реформ оно стало одним из наиболее активно развивающихся направлений. На первом этапе (в начале 1990-х гг.) исследователей интересовали прежде всего сами группы предпринимателей — их социально-демографические и профессиональные портреты, каналы рекрутирования, мотивы, по которым они пришли в бизнес¹³. В потоке этих исследований оформился

¹² Веселов Ю.В. Экономическая социология: история идей. СПб.: Изд-во С.-Петербургского ун-та, 1995; Шанин Т. Три смерти Александра Чаянова // Социологический журнал. 1995. № 1. С. 92—109.

¹³ Бунин И.М. Социальный портрет мелкого и среднего предпринимательства в России // Полис. 1993. № 3. С. 149—154; Заславская Т.И. Бизнес-слой российского общества: сущность, структура, статус // Социологические исследования. 1995. № 3. С. 3—12; Радаев В.В. Российские предприниматели: кто они? // Вестник статистики. 1993. № 9. С. 3—13; Радаев В.В. Новое российское предпринимательство в оценках экспертов // Мир России. 1994. Т. 3. № 1. С. 36—54.

интерес к двум особым группам предпринимателей, которые все дальше и дальше расходились друг от друга, — бизнес-элитам¹⁴ и малым предпринимателям¹⁵.

На втором этапе (вторая половина 1990-х гг.), когда группы предпринимателей в основном сложились, интерес начинает смещаться в сторону анализа условий формирования рынков и тех трудностей, с которыми сталкиваются предприниматели при основании и развитии своих предприятий. В центре внимания оказались проблемы входа на рынок, преодоления административных и финансовых барьеров, поддержания контрактных отношений, защиты от посягательств со стороны органов государственной власти и силовых структур. Соответственно в число ключевых попали проблемы транзакционных издержек, взаимодействия предпринимателей с представителями власти и силовыми структурами¹⁶. Здесь также проявился повышенный интерес к судьбам малого бизнеса, связанный с временным всплеском активности в области политики его государственной поддержки¹⁷.

¹⁴ Бунин И.М. и др. Бизнесмены России: 40 историй успеха. М.: ОКО, 1994; Аврамова Е.М., Дискин И.Е. Социальные трансформации и элиты // Общественные науки и современность. 1994. № 3; Чирикова А.Е. Лидеры российского предпринимательства: менталитет, смыслы, ценности. М.: Институт социологии РАН, 1997.

¹⁵ Алимова Т., Буев В., Голикова В., Долгопятова Т. Малый бизнес в России: Адаптация к переходным условиям // Вопросы статистики. 1995. № 9. С. 42—48, 59—61; Чепуренко А.Ю. и др. Малое предпринимательство в России: тенденции развития // Малое предпринимательство в контексте российских реформ и мирового опыта / Отв. ред. А.Ю. Чепуренко. М., 1995. С. 5—39; Малый бизнес в СНГ и Восточной Европе: трудности роста (середина — вторая половина 1990-х годов) / Под ред. А.Ю. Чепуренко. М.: РНИСиНП, 1997. Из более поздних работ см.: Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее / Под ред. Е.Г. Ясина, А.Ю. Чепуренко, В.В. Буева. М.: Фонд “Либеральная миссия”, 2003.

¹⁶ Барсукова С.Ю. Август 1998 г. и отечественное предпринимательство // Pro et Contra. 1999. Т. 4. № 2. С. 28—45; Воздействие государственного и местного регулирования на предпринимательство. М.: Институт стратегического анализа и развития предпринимательства, 1998; Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998; Радаев В.В. Российский бизнес: структура транзакционных издержек // Общественные науки и современность. 1999. № 6. С. 5—19; Радаев В.В. Предпринимательство в регионе: состояние малого бизнеса // Региональный подход к промышленной реструктуризации в Томской области РФ. Париж: Организация экономического сотрудничества и развития, 1998. С. 273—316; Частный бизнес: становление и развитие в регионах России. М.: Институт стратегического анализа и развития предпринимательства, 1998; Цыганов А. Предприниматель и власть: проблемы взаимодействия // Вопросы экономики. 1997. № 6. С. 97—103.

¹⁷ Орлов А. Малое предпринимательство в России: развитие или стагнация? (1992—2001 годы) // Вопросы экономики. 2001. № 10; Радаев В.В. Малый бизнес и проблемы деловой этики: надежды и реальность // Вопросы экономики. 1996. № 7. С. 72—82; Радаев В.В. Малый бизнес: поддержали и хватит // Эксперт. 2000. 25 сентября (№ 36). С. 12; Чепуренко А.Ю. и др. Малый бизнес после августа 1998 г.: проблемы, тенденции, адаптационные возможности // Осенний кризис 1998 года: российское общество до и после / Под ред. М.К. Горшкова. М.: РНИСиНП, РОССПЭН, 1998. С. 177—183.

В начале 2000-х гг. наступил третий этап исследований предпринимательской деятельности, когда структурные и институциональные основания рынков оказались в целом сформированы. При этом на фоне экономического роста, сопровождающегося интенсивными структурными и институциональными трансформациями, главным объектом изучения становятся правила, которыми руководствуются ведущие участники рынков. Все больший интерес вызывает то, как формируются и изменяются эти правила¹⁸. На повестку дня встал вопрос о развитии нового направления — *социологии рынков*, в котором экономическая социология смыкается с новой институциональной экономической теорией. Появилась и первая книга, очерчивающая границы данного направления, — «Социология рынков: к формированию нового направления»¹⁹.

Социология рынков тесно связана и с другим направлением — *социологией хозяйственных организаций*. Но если, скажем, в американской социологии теория организаций сыграла решающую роль в становлении современных экономико-социологических исследований, то российская традиция социологии организаций оказалась на удивление слабой. Долгое время чуть ли не единственным исследованием по этому направлению оставалась книга А.И. Пригожина, опубликованная в 1980 г. и по тем временам, несомненно, новаторская²⁰. Изучалась данная тематика также в Институте системных исследований под руководством Д.М. Гвишиани (но скорее в управленческом ключе)²¹. Позднее начали развиваться более прикладные аспекты, связанные с управлением человеческими ресурсами²². Но в целом данное направление исследований осталось относительно не развитым, а многие исследователи мигрировали в сторону теорий менеджмента.

¹⁸ *Дерябина М.* Институциональные аспекты постсоциалистического переходного периода // Вопросы экономики. 2001. № 10; *Капелюшников Р.* «Где начало того конца?..» (к вопросу об окончании переходного периода в России) // Вопросы экономики. 2001. № 1. С. 138—156; *Олейник А.* «Бизнес по понятиям»: об институциональной модели российского капитализма // Вопросы экономики. 2001. № 5. С. 4—25; *Радаев В.В.* Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 157—209 (см. <http://www.ecsoc.ru>); *Радаев В.* Российский бизнес: на пути к легализации? // Вопросы экономики. 2002. № 1. С. 68—87 или Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 1. С. 42—62 (<http://www.ecsoc.msses.ru>); *Яковлев А.* Почему в России возможен безрисковый уход от налогов? // Вопросы экономики. 2000. № 11. С. 134—152.

¹⁹ *Радаев В.В.* Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ ВШЭ, 2003. См. также: *Радаев В.В.* Рынок как идеальная модель и форма хозяйства: к новой социологии рынков // Социологические исследования. 2003. № 9. С. 18—29; *Радаев В.* Изменение конкурентной ситуации на российских рынках (на примере розничных сетей) // Вопросы экономики. 2003. № 7. С. 57—77.

²⁰ *Пригожин А.И.* Социология организаций. М.: Наука, 1980. Второе издание с не очень существенными дополнениями см.: *Пригожин А.И.* Современная социология организаций. М.: Интерпракс, 1995.

²¹ *Гвишиани Д.М.* Организация и управление. 2-е изд. М.: Наука, 1972.

²² *Шербина В.В.* Средства социологической диагностики в системе управления. М.: МГУ, 1993.

В реформенный период в середине 1990-х гг. организационная тематика была в основном сосредоточена на проблемах приватизации государственной собственности. При этом многие социологи сконцентрировались на отношении работников и населения в целом к этой приватизации — вопросе куда менее интересном, нежели скрытые и явные механизмы трансформации собственности, которыми занимались в первую очередь экономисты. А в конце 1990-х гг., когда приватизация была в основном завершена, на передний план начали выходить проблемы корпоративного управления этой собственностью²³ и построения интегрированных бизнес-групп²⁴.

Постепенно на передний план вышла проблематика *неформальной экономики*, также объединяющая институциональных экономистов и экономсоциологов. В середине 1990-х гг. речь шла лишь о единичных работах. С конца 1990-х гг. их число довольно резко возросло. Обращают на себя внимание периодические публикации статей по соответствующей проблематике в журнале “Вопросы экономики”. Появились работы по теории неформальной экономики²⁵ и способах ее измерения²⁶, раскрывалась специфика постсоветской теневой экономики по сравнению с советской. Причем исследования касались и теневой экономики предприятий²⁷ и неформальной экономики домашних хозяйств²⁸.

²³ Долгопятова Т. Модели и механизмы корпоративного контроля в российской промышленности (опыт эмпирического исследования) // Вопросы экономики. 2001. № 5; Предприятия России: корпоративное управление и рыночные сделки. М.: ГУ ВШЭ, 2002; Радыгин А. Корпоративное управление в России: ограничения и перспективы // Вопросы экономики. 2002. № 1; Яковлев А.А. Корпоративное управление и реструктуризация предприятий в России: формальные институты и неформальные интересы собственников // Экономический журнал ВШЭ. 2003. Т. 7. № 2. С. 221—230 (<http://ecsocman.edu.ru>).

²⁴ Панне Я. Олигархи. Экономическая хроника. 1992—2000. М.: ГУ ВШЭ, 2000 (<http://www.libertarium.ru>).

²⁵ Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: экономико-социологический анализ. М.: ГУ ВШЭ, 2004; Косалс Л.Я., Рывкина Р.В. Социология перехода к рынку в России. М.: Эдиториал УРСС, 1998. С. 84—105; Латов Ю.В. Экономика вне закона (очерки по теории и истории теневой экономики). М.: Московский общественный научный фонд, 2001 (<http://www.ie.boom.ru>); Радаев В.В. Теневая экономика в России: изменение контуров // Pro et Contra. 1999. Т. 4. № 1. С. 5—24 (<http://pubs.carnegie.ru>).

²⁶ Пономаренко А. Подходы к определению параметров “теневой экономики” // Вопросы статистики. 1997. № 1; Вопросы количественной оценки показателей ненаблюдаемой экономики в России / Под ред. А.Е. Косарева. М.: ТЕИС, 2003.

²⁷ Барсукова С.Ю. Таможня и бизнес: от теневого тандема к легализации // Мир России. 2002. № 2. С. 70—92 (<http://www.hse.ru>); Долгопятова Т. и др. Неформальный сектор в российской экономике. М.: Институт стратегического анализа и развития предпринимательства, 1998; Панеях Э. Издержки легальной экономической деятельности: налоговое поведение российских предпринимателей // Конкуренция за налогоплательщика. Исследования по фискальной социологии / Под ред. В.В. Волкова. М.: Московский общественный научный фонд, 2000. С. 26—48; Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998; Яковлев А. Почему в России возможен безрисковый уход от налогов? // Вопросы экономики. 2000. № 11. С. 134—152.

²⁸ Занятость и поведение домохозяйств: адаптация к условиям перехода к рыночной экономике в России / Под ред. В. Кабиной, С. Кларка. М.: РОССПЭН, 1999; Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999.

Плавным продолжением данной темы являются проблемы участия в хозяйственной жизни силовых структур и развития так называемого “*силового предпринимательства*”²⁹, а также влияния *криминальной субкультуры* на хозяйственное поведение³⁰.

Трудовые отношения и проблемы занятости. Серьезно видоизменилась проблематика *трудовых отношений*. В советской социологии труда изучение этих проблем сводилось во многом к диалектическим упражнениям, характеризующим единство общественных, коллективных и личных интересов при общем примате общественных интересов. Про трудовые конфликты речь, разумеется, всерьез идти не могла. Всплеск подобных исследований произошел в конце 1980-х гг., когда в России развернулось активное шахтерское движение³¹. Сформировался интерес к изучению роли альтернативных профсоюзов³². Появились и обстоятельные исследования трудовых отношений на уровне предприятия, проведенные в ИСИТО, Институте экономики РАН и Новосибирском государственном университете³³.

Другая часть бывшей социологии труда в советское время занималась проблематикой условий, содержания и характера труда, крайне осторожно (“на цыпочках”) подходу к вопросу о социально значимых трудовых различиях. В постсоветский период наиболее актуальными стали *проблемы занятости* — полной и неполной, формальной и нефор-

²⁹ Волков В.В. Силовое предпринимательство в современной России // Социологические исследования. 1999. № 1. С. 56—65; Волков В.В. Силовое предпринимательство. СПб.: ЕУСПб: Летний сад, 2002 (публикацию книги по главам см.: Экономическая социология. 2002. № 1—5: 2003. № 1—3 (<http://www.eecsoc.msses.ru>)); Радаев В. О роли насилия в современных деловых отношениях // Вопросы экономики. 1998. № 10. С. 81—100.

³⁰ Олейник А.Н. Тюремная субкультура в России. М.: ИНФРА-М, 2001.

³¹ Борисов В.А. Социальное партнерство в России: специфика или подмена понятий // Социологические исследования. 2001. № 5. С. 46—55; Новые социальные движения в России (по материалам российских-французских исследований) / Под ред. Л. Гордона, Э. Клопова. Вып. 1, 2. М.: Комплекс-Прогресс, 1993; Клопов Э.В. Переходное состояние рабочего движения // Социологический журнал. 1995. № 1. С. 10—28; Крутой пласт. Шахтерская жизнь на фоне реструктуризации отрасли и общественных перемен / Под ред. Л. Гордона, Э. Клопова, И. Кожуховского. М.: Комплекс-Прогресс, 1999.

³² Козина И.М. Профсоюзы в коллективных трудовых конфликтах // Социологические исследования. 2001. № 5. С. 49—55; Гордон Л.А., Клопов Э.В. Потери и приобретения в России девяностых. Т. 1. М.: Эдиториал УРСС, 2000. Разд. 3.

³³ Борисов В.А., Козина И.М. Об изменении статуса рабочих на предприятии // Социологические исследования. 1994. № 11. С. 16—29; Барсукова С.Ю., Герчиков В.И. Приватизация и трудовые отношения: от единого и общего — к частному и разному. Новосибирск, 1997; Романов П.В. Власть, управление и контроль в организациях. Саратов: Изд-во Саратовского ун-та, 2003; Радаев В.В. Четыре способа утверждения авторитета внутри фирмы: некоторые результаты обследования предпринимателей // Социологический журнал. 1994. № 2; Предприятие и рынок: динамика управления и трудовых отношений в переходный период / Под ред. В.И. Кабатинной. М.: РОССПЭН, 1997.

мальной»³⁴. А ключевым вопросом, притягивавшим интерес исследователей рынка труда, стал вопрос о безработице, которой была посвящена весьма значительная доля соответствующих работ³⁵. Другой характерной чертой исследований рынка труда стало то, что если трудовые отношения оставались уделом экономсоциологов, то рынком труда занимались в большей степени экономисты институционального толка³⁶.

Традиционно развитой отраслью еще с давних советских времен были исследования *трудоустройства и ценностей*. Они подпитывались из двух разных источников. Первым была политическая экономия, в которой мотивы и ценности встраивались в один понятийный ряд с потребностями и интересами³⁷. Вторым источником явилась психология, определявшая мотивы как внутренние побуждения к деятельности. Здесь усилия концентрировались на эмпирическом изучении отношения к труду и удовлетворенности трудом³⁸. В постсоветское время вторая, более плодотворная линия исследований, начатая знаменитым трудом «Человек и его работа», была успешно продолжена³⁹. При этом объект исследования был расширен до пределов хозяйственной мотивации (включая, например, предпринимательскую и сберегательную мотивацию⁴⁰), а исследования ценностей, сохранив неперенные со-

³⁴ Четвернина Т.Я. Политика занятости промышленных предприятий России (по материалам обследования МОТ) // Теория и практика управления. 1995. № 2; Шкаратан О.И., Тихонова Н.Е. Занятость в России: социальное расслоение на рынке труда // Мир России. 1996. № 9. С. 94—153.

³⁵ Гимпельсон В.Е., Магун В.С. Уволенные на рынке труда: новая работа и социальная мобильность // Социологический журнал. 1994. № 1. С. 134—149; Курпинова З.В. Безработица. Реальность, ожидания, опасения // Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены. 1996. № 5; Стэндинг Г., Четвернина Т. Загадки российской безработицы (по материалам обследований Центров занятости Ленинградской области) // Вопросы экономики. 1993. № 12. С. 86—93; Хибовская Е.А. Угроза безработицы: положение занятых в негосударственном секторе // Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены. 1996. № 1.

³⁶ Гимпельсон В., Липпольд Д. Реструктурирование занятости на российских предприятиях // Мировая экономика и международные отношения. 1996. № 7; Государственная и корпоративная политика занятости / Под ред. Т.М. Малевой. М.: Московский центр Карнеги, 1998; Капелюшников Р.И. Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации. М.: ГУ ВШЭ, 2001.

³⁷ Здравомыслов А.Г. Потребности, интересы, ценности. М., 1986.

³⁸ Человек и его работа / Под ред. А.Г. Здравомыслова, В.П. Рожина, В.А. Ядова. М.: Мысль, 1967. Новое издание, дополненное современными материалами, см.: Здравомыслов А.Г., Ядов В.А. Человек и его работа в СССР и после. М.: Аспект Пресс, 2003.

³⁹ Бессокирная Г.П., Темницкий А.Л. Удовлетворенность работой и удовлетворенность жизнью // Социологический журнал. 1999. № 1—2. С. 86—91; Лапыгин Ю.Н., Эйдельман Я.Л. Мотивация экономической деятельности в условиях российской реформы. М.: Наука, 1996; Магун В.С. Трудовые ценности российского населения // Вопросы экономики. 1996. № 1. С. 47—62.

⁴⁰ Радаев В.В. Внеэкономические мотивы предпринимательской деятельности (по материалам эмпирических исследований) // Вопросы экономики. 1994. № 7. С. 85—97; Радаев В.В. Что означает «принять предпринимательское решение» (По результатам опроса предпринимателей) // Общественные науки и современность. 1995. № 1. С. 33—39.

циально-экономические элементы, распространялись на ранее запрещенные области, скрещивая экономические, политические и идеологические вопросы⁴¹.

Потребление и домашнее хозяйство. Относительно развитой отраслью в советское время можно считать *социологию потребления*, хотя многие занимавшиеся ею коллеги склонны были считать себя экономистами⁴². Достаточно упомянуть четыре серии знаменитого таганрогского исследования⁴³. Развитие социологии потребления в постсоветский период пошло по нескольким направлениям. Продолжились исследования в области стилей жизни новых (в том числе предпринимательских) групп⁴⁴. Возник специальный проект по измерению Индекса потребительских настроений⁴⁵. Появились первые учебные пособия по социологии потребления⁴⁶.

Следует также отметить, что социология потребления активнейшим образом развивается в рамках прикладных *маркетинговых исследований* (например, фирмами Комкон, Мониторинг-Ромир, GFK-Russia). К сожалению, львиная доля информации и методических разработок по коммерческим причинам не попадают в академическую печать. К тому же здесь производится масса конкретных эмпирических данных (в основном закрытых), а о теоретических разработках, как правило, речь не идет. И дальнейшее развитие этого направления экономической социологии во многом зависит от того, удастся ли соединить социологию потребления с маркетинговыми исследованиями.

По сравнению с потребительской проблематикой *социология финансового поведения* в советское время находилась в полном “загоне”, поскольку обществоведы жили в ожидании постепенного отмирания товарно-денежных отношений. Поэтому все, что было связано с день-

⁴¹ Наиболее масштабное исследование было проведено группой под руководством Н.И. Лапина в виде трех волн в 1990—2002 гг. (см., например: *Лапин Н.И.* Как чувствуют себя. к чему стремятся граждане России // Мир России. 2003. № 4. С. 120—159).

⁴² Типология потребления / Под ред. С.А. Айвазяна, Н.М. Римашевской. М.: Наука, 1978; *Овсянников А.А., Петтай И.И., Римашевская Н.М.* Типология потребительского поведения. М.: Наука, 1989.

⁴³ Народное благосостояние: тенденции и перспективы / Под ред. Н.М. Римашевской. Л.А. О니кова. М.: Наука, 1991.

⁴⁴ *Рощина Я.* Стиль жизни предпринимателя: типы потребительских ориентаций // Вопросы экономики. 1995. № 7. С. 91—102; *Рощина Я.М.* Досуг московских бизнесменов // Социологический журнал. 1995. № 3. С. 174—189.

⁴⁵ *Красильникова М., Николаенко С.* Индекс потребительских настроений // Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения. 1994. № 2. С. 46—50; *Ибрагимова Д., Красильникова М., Николаенко С.* Индекс потребительских настроений // Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения. 1996. № 6. С. 36—41.

⁴⁶ *Ильин В.И.* Поведение потребителей: Учебное пособие. СПб.: ПИТЕР, 2000.

гами, не позволялось особой популярностью. Что же касается экономистов, то их интересовала в первую очередь структура доходов и расходов населения. И сегодня мы вынуждены признать, что социологию финансового поведения еще предстоит создать, и сделаны лишь первые шаги в этом направлении⁴⁷. Особый интерес в реформенный период вызвала проблематика сбережений населения, и появилось немало работ, посвященных не только оценке их объема, но структуре сберегательной мотивации и сберегательным стратегиям⁴⁸. Совершенно не развитой остается *социология денег*, если исключить некоторые заходы политико-экономического характера⁴⁹. Появилось также несколько работ по социологии массового финансового поведения⁵⁰.

Особый род исследований домашних хозяйств связан с изучением *бюджетов времени* — традиции, идущей еще от С.Г. Струмилина. В советское время подобными трудоемкими исследованиями занималась в Новосибирске группа Г.А. Пруденского⁵¹. Дело было продолжено группой В.Д. Патрушева, переместившегося из Новосибирска в московский Институт социологии РАН, а в Новосибирске — группой В.А. Артемова⁵². В постсоветское время в связи с сокращением финансирования подобные исследования пошли на убыль, хотя частично работы продолжают-ся⁵³. Используются также элементы бюджетного подхода при изучении

⁴⁷ В качестве одной из таких попыток см.: *Ивашиненко Н.Н.* Эволюция взаимодействия финансовых структур и населения России (1987—2002). Нижний Новгород: Изд-во Нижегородского ун-та, 2002.

⁴⁸ *Луценко А.В., Радаев В.В.* Сбережения работающего населения: масштабы, функции, мотивы // Вопросы экономики. 1996. № 1. С. 63—75; *Радаев В.В.* О наличии сбережений и сберегательных мотивах российского населения // Вопросы социологии. 1998. Вып. 8. С. 39—54; Сбережения населения Российской Федерации: Аналитический доклад ИСЭПН РАН. М.: Инфограф, 1997; *Стребков Д.* Трансформация сберегательных стратегий населения России // Вопросы экономики. 2001. № 10; *Хахулина Л.А.* Как население намерено использовать свои сбережения // Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены. 1995. № 3.

⁴⁹ *Васильчук Ю.А.* Социальные функции денег // Мировая экономика и международные отношения. 1995. № 2; *Верховин В.И.* Структура и функции монетарного поведения // Социологические исследования. 1993. № 10. С. 67—73.

⁵⁰ *Кузина О.Е.* Формирование доверия в массовом инвестиционном поведении // Социологический журнал. 1999. № 1—2. С. 171—181 (<http://www.nir.ru>); *Радаев В.В.* Уроки “финансовых пирамид”, или Что может сказать экономическая социология о массовом финансовом поведении // Мир России. 2002. Т. XI. № 2. С. 39—70 (<http://www.hse.ru> или <http://www.socio.ru>).

⁵¹ *Пруденский Г.А.* Проблемы рабочего и вне рабочего времени. М.: Наука, 1972.

⁵² *Артемов В.А.* Социальное время: проблемы изучения и использования. Новосибирск: Наука, 1987; *Патрушев В.Д.* Использование совокупного времени общества (проблемы баланса времени населения). М.: Мысль, 1978; *Патрушев В.Д.* Жизнь горожанина (1965—1998). М.: Институт социологии РАН: Academia, 2000.

⁵³ *Караханова Т.М.* Домашний труд и быт городских жителей: 1965—1998 гг. // Социологический журнал. 1999. № 3—4. С. 110—115 (<http://www.nir.ru>); *Патрушев В.Д.* Бюджет времени городского работающего населения США и России (1980—1990-е годы) // Социологические исследования. 2003. № 12. С. 32—39.

сельских семей и гендерного распределения ролей в домашнем хозяйстве⁵⁴.

Социальная стратификация и тип общества. Изучение *социально-классовой структуры*, как мы упоминали в предыдущей главе, наряду с социологией труда было одним из ведущих исследовательских направлений советской социологии. И активное продолжение стратификационных исследований вполне закономерно⁵⁵. Основная часть работ посвящена проблемам социально-профессиональной дифференциации⁵⁶ и дифференциации по материальным признакам⁵⁷. Продолжают публиковаться работы и по социальной мобильности⁵⁸.

В середине 1990-х гг. весьма популярной стала тематика исследования *политических и хозяйственных элит*. Самое крупное исследование в этой области было выполнено ВЦИОМ в рамках международного проекта под руководством И. Селены⁵⁹. Длительное время занималась тематикой политических и деловых элит О.В. Крыштановская⁶⁰.

К концу 1990-х гг. на передний план выходит проблематика *среднего класса*⁶¹. Появилось и фундаментальное исследование средних классов

⁵⁴ Барсукова С.Ю., Радаев В.В. Легенда о гендере. Принципы распределения труда между супругами в современной городской семье // Мир России. 2000. № 4. С. 65—102; Окно в русскую частную жизнь: Супружеские пары в 1996 г. / Римашевская Н., Ванной Д., Малышева М. и др. М.: Academia, 1999. С. 113—153; Барсукова С.Ю. Сущность и функции домашней экономики. способы измерения домашнего труда // Социологические исследования. 2003. № 12. С. 21—31.

⁵⁵ Радаев В.В., Шкаратан О.И. Социальная стратификация. 2-е изд. М.: Аспект Пресс, 1996. С. 150—152 (<http://www.ecsoc.ru>); Ильин В.И. Государство и социальная стратификация советского и постсоветского обществ, 1917—1996 гг. Сыктывкар: Изд-во Сыктывкарского ун-та, 1996. С. 198—215.

⁵⁶ Трансформация социальной структуры и стратификация российского общества / Отв. ред. З.Т. Голенкова. М.: Институт социологии РАН, 1996; Заславская Т.И. Стратификация современного российского общества // Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены. 1996. № 1. С. 7—15; Тихонова Н.Е. Факторы социальной стратификации в условиях перехода к рыночной экономике. М.: РОССПЭН, 1999.

⁵⁷ Богомолова Т.Ю., Тапилина В.С., Михеева А.Р. Социальная структура: неравенство в материальном благосостоянии. Новосибирск: ИЭИОПП СО РАН, 1992.

⁵⁸ Черныш М.Ф. Социальная мобильность в 1986—1993 годах // Социологический журнал. 1994. № 2. С. 130—133; Богомолова Т.Ю., Тапилина В.С., Ростовцев П.С. Влияние мобильности населения по доходам на изменение неравенства // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 1. С. 72—86 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

⁵⁹ Головачев Б.В., Косова Л.Б., Хахулина Л.А. Формирование правящей элиты в России // Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены. 1995. № 6; 1996. № 1.

⁶⁰ Крыштановская О.В. Трансформация бизнес-элиты России: 1998—2002 // Социологические исследования. 2002. № 8. С. 17—49; Крыштановская О.В. Бизнес-элиты и олигархи: итоги десятилетия // Мир России. 2002. Т. XI. № 4. С. 3—60.

⁶¹ Заславская Т.И., Громова Р.Г. К вопросу о “среднем классе” российского общества // Мир России. 1998. № 4. С. 3—22; Саблина С.Г. Кристаллизация статуса средних слоев в современной России // Социологический журнал. 2000. № 1—2. С. 100—111 (<http://www.nir.ru>); Средний класс в России: количественные и качественные оценки / Аврамова Е.А., Григорьев Л.М. и др. Бюро экономического анализа. М.: ТЕИС, 2000; Средний класс в современном российском обществе. М.: РОССПЭН, 1999. С. 83—95; Беляева Л.А. Социальная стратификация и средний класс в России: 10 лет постсоветского развития. М.: Academia, 2001.

в России как результат проекта Московского центра Карнеги (руководитель — Т.М. Малева)⁶². Во многом растущий интерес к российским средним классам соответствует фундаментальным трансформациям деловых стратегий ведущих участников потребительских рынков⁶³.

Особый интерес сохраняется также к проблематике *бедности* — определению черты бедности, структуры бедных семей, глубины и застойности бедности⁶⁴, а также адресности поддержки бедных семей⁶⁵. Есть некоторые работы по теории бедности и андеркласса⁶⁶. В конце 1990-х гг. массовые задержки и невыплаты заработной платы спровоцировали также изучение обширных групп так называемых работающих бедных⁶⁷.

Не получила пока должного развития чрезвычайно актуальная тема этнических отношений в хозяйстве (возможно, ввиду особой деликатности этнических проблем). Тем не менее следует упомянуть появление ряда работ по весьма интересной теме *этнического предпринимательства*⁶⁸.

⁶² Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / Под ред. Т.М. Малевой. М.: Гендальф, 2003 (<http://pubs.carnegie.ru>).

⁶³ Об этом см.: *Радаев В.В.* Изменение конкурентной ситуации на российских рынках (на примере розничных сетей) // Вопросы экономики. 2003. № 7. С. 57—77.

⁶⁴ Бедность: альтернативные подходы к определению и измерению М.: Московский центр Карнеги, 1998. С. 15—20 (<http://pubs.carnegie.ru>); *Овчарова Л.Н., Прокофьева Л.М.* Альтернативные подходы к определению бедности // Куда идет Россия: Трансформация социальной сферы и социальная политика / Под ред. Т.И. Заславской. М.: Аспект Пресс, 1998. С. 209—218; *Тихонова Т.Е.* Феномен городской бедности. СПб.: Летний сад, 2003; *Ярошенко С.С.* Бедные северного села трансформирующейся России: двойное исключение // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 5. С. 59—78 (<http://www.ecsoc.msses.ru>); Бедность: взгляд ученых на проблему / Отв. ред. М.А. Можина. М.: ИСЭПН РАН, 1994; *Чернина Н.В.* Бедность как социальный феномен российского общества // Социологические исследования. 1994. № 3. С. 54—60.

⁶⁵ *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.

⁶⁶ *Ярошенко С.С.* Синдром бедности // Социологический журнал. 1994. № 2. С. 43—50; *Гордон Л.А.* Четыре рода бедности в современной России // Социологический журнал. 1994. № 4. С. 18—35; *Балабанова Е.С.* Стратегии совладания с жизненными трудностями: самостоятельность или зависимость? // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 3. С. 59—78 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

⁶⁷ *Радаев В.В.* Работающие бедные: велик ли запас прочности // Социологические исследования. 2000. № 8. С. 28—37 или Экономическая социология. 2000. Т. 1. № 1. С. 25—36 (<http://www.ecsoc.msses.ru>); *Радаев В.В.* Кто поможет работающим бедным // Pro et Contra. 2001. Т. 6. № 3. С. 63—79 (<http://pubs.carnegie.ru>); *Kapelyushnikov R.* Explanations for Wage Arrears: A Microeconomic Perspective // Russian Economic Barometer. 2000. No. 4. P. 3—25 (<http://ecsoc.ru/reb>).

⁶⁸ *Бредникова О., Паченков О.* Этничность “этнической экономики” и социальные сети мигрантов // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 2. С. 74—81 (<http://www.ecsoc.msses.ru>); *Радаев В.В.* Этническое предпринимательство: мировой опыт и Россия // Полис. 1993. № 5. С. 79—87.

Особое место занимают *крестьяноведческие исследования*⁶⁹. Здесь наиболее сильным несомненно выглядит коллектив под руководством Т. Шанина, который провел целую серию исследований в ряде российских сел⁷⁰.

Проявился интерес к проблематике *социального капитала и доверия* в хозяйственных отношениях — одной из наиболее популярных тем в западных социальных науках начала 2000-х гг.⁷¹ В то же время по-прежнему неразработанным остается направление социологии хозяйственного знания и в том числе изучение *хозяйственных идеологий*⁷².

После безуспешных попыток обосновать построение развитого социализма в период перестройки популярной стала тема *моделей социально-экономического развития* — связанная с попытками ответить на вопрос, какое общество мы строим⁷³. К середине 1990-х гг. подобный интерес существенно снизился, но не исчез⁷⁴.

⁶⁹ *Возымитель А.А.* Социальные типы фермеров и тенденции развития фермерского движения // Социологические исследования. 1994. № 10. С. 43—50; *Калугина З.И.* Парадоксы аграрной реформы в России: социологический анализ трансформационных процессов. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2000; *Пацюрковский В.В.* Сельская Россия: 1991—2001. М.: ИСЭПН РАН, 2003.

⁷⁰ Рефлексивное крестьяноведение: десятилетия исследований сельской России / Под ред. Т. Шанина, А.М. Никулина, В.П. Данилова. М.: МВШСЭН: РОССПЭН, 2002; *Виноградский В.Г.* Крестьянские сообщества сегодня (южно-российский вариант) // Социологические исследования. 1996. № 6; *Штейнберг И.Е.* Тенденции трансформации власти в постсоветском селе // Социологические исследования. 1996. № 7; *Фадеева О.П.* Неформальная занятость в сибирском селе // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 2. С. 61—93 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

⁷¹ *Радаев В.В.* Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Общественные науки и современность. 2003. № 2. С. 5—17 или Экономическая социология. Т. 3. № 4. 2002. С. 20—32 (<http://www.ecsoc.msses.ru>); *Шихурев П.Н.* Феномен социального капитала: социально-психологический подход // Общественные науки и современность. 2003. № 2. С. 17—32.

⁷² В качестве исключений см.: *Радаев В.В.* Об истоках и характере консервативного сдвига в российской идеологии // Иное: Хрестоматия нового российского самосознания / Сост. С.Б. Чернышев. Т. 1. М.: Аргус, 1995. С. 289—320; *Радаев В.В.* Хозяйственная система России сквозь призму идеологических систем // Вопросы экономики. 1995. № 2. С. 30—39; *Новикова Е.Г.* Идеологическая композиция экономических программ КПРФ, “Яблока” и “Единства” // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 2. С. 94—114 (<http://www.ecsoc.msses.ru>); *Пешняк А.В.* Идеологическая составляющая документов реформирования РАО “ЕЭС России” как способ координации и продвижения интересов // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 4. С. 96—125 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

⁷³ *Бессонова О.Э.* Раздаточная экономика как российская традиция // Общественные науки и современность. 1994. № 3. С. 37—48; *Бессонова О.Э.* Институциональная теория хозяйственного развития России. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 1999; *Бутенко А.П.* О характере созданного в России общественного строя // Социологические исследования. 1994. № 10. С. 95—102; *Радаев В.В., Шкаратан О.И.* Власть и собственность // Социологические исследования. 1991. № 1. С. 50—61.

⁷⁴ *Вишневский А.Г.* Серп и рубль: Консервативная модернизация в СССР. М.: ОГИ, 2001; *Иноземцев В.Л.* За пределами экономического общества: постиндустриальные теории и пост-экономические тенденции в современном мире. М.: Academia — Наука, 1998; *Кирдина С.Г.* Институциональные матрицы и развитие России. 2-е изд., перераб. и доп. Новосибирск, 2001; *Рывкина Р.В.* Экономическая социология переходного периода. М.: Дело, 1998.

Наконец, все более популярными становятся проблемы *социальной политики*. В первую очередь это связано с началом масштабных социальных реформ в таких сферах, как жилищно-коммунальное хозяйство, пенсионное обеспечение, образование⁷⁵. (О внимании к бедности и адресной социальной поддержке мы уже говорили.) Здесь также имеется благоприятная почва для стратегических альянсов с экономистами.

Заключение. В завершение укажем еще на одну проблему, связанную со *сменой поколений* в экономической социологии. Старшее поколение “отцов-основателей”, или шестидесятников, а также следующее за ними поколение (к которому относится и автор данных строк) были более академичными (в смысле преданности идеалам науки), имели более широкие гуманитарные интересы и разнопрофильное образование, но в то же время оказались менее профессионально подготовленными (по причине отсутствия базового образования и, как правило, ограниченного знакомства с западными исследовательскими традициями). Эти поколения были более идеологизированными (не важно, шла ли речь о марксизме или альтернативных взглядах) и в то же время более нацеленными на социальную критику и переустройство общества. Они демонстрировали повышенный уровень социального алармизма. Иными словами, социологи были в сильной степени идеологами, критиками и миссионерами, нежели просто аналитиками. Для них была характерна ориентация скорее на крупные социальные проекты, нежели на практические результаты в каких-то узких областях. Они привыкли работать по запросу политической власти, а не по заказам конкретных участников рынка (которые в советское время попросту отсутствовали). Многие из них пристрастно относились к объекту своих исследований, изучая те формы, которые нравились и развитие которых хотелось бы видеть в будущем.

Эта идеологизированность и социальный алармизм особенно ярко проявились в период перестройки и на начальном этапе реформ, когда социологи попытались активно воздействовать на процесс социальной и экономической трансформации. Но случилось так, что сфера экономической и социальной политики в реформенной России оказалась захвачена экономистами. А сфера прикладного социологического анализа начала осваиваться возникшими опросными фабриками, которые (постепенно или сразу) превращались из “социального рупора” в инстру-

⁷⁵ Баскаков В.Н., Баскакова М.Е. О пенсиях для мужчин и женщин: социальные аспекты пенсионной реформы. М.: Московский философский фонд, 1998; Бесплатное здравоохранение: реальность и перспективы. Серия “Научные проекты НИСР”. М.: ООО “Пробел-2000”, 2002; Государственная социальная политика и стратегии выживания домохозяйств / Под ред. О.И. Шкаратана. М.: ГУ ВШЭ, 2003; Шишкин С.В. Формальные и неформальные правила оплаты медицинской помощи // Мир России. 2003. Т. XII. № 3. С. 104—130; Высшее образование в России: правила и реальность / Под ред. С.В. Шишкина. Независимый институт социальной политики. М.: Поматур, 2004.

менты, обслуживающие электоральные кампании политических партий и маркетинговые кампании крупного бизнеса. И в том, и в другом случае академическая социология не находила себе должного применения.

Более молодое поколение российских экономсоциологов выглядит иначе. Оно в целом лучше профессионально подготовлено, ибо вместо самообучения получает базовое социологическое образование (порою сносного уровня). Все больше молодых специалистов имеют профильные ученые степени. Часть из них получают западные дипломы, осваивая более рациональные принципы организации академической работы.

Представители нового поколения менее академичны и легче покидают университетскую среду. Они более аполитичны и способны, например, работать на самые разные политические партии, что старшему поколению кажется проявлением всеядности и даже беспринципности. Они главным образом поглощены прикладными методами, нежели высокими идеями. Это поколение включается в практики, которые учат большей личной отстраненности от объекта исследования, оно более открыто к коммерческим проектам. Отсутствие “социального горения”, личного сопереживания и нацеленности на решение крупных социальных задач кажется представителям старшего поколения бездушным прагматизмом. Но как бы критично мы ни относились к этому прагматизму, чтобы вписаться в новые рыночные реалии, экономсоциологам (и социологам в целом) придется учиться сочетать то, что раньше зачастую сочетать не удавалось, — поиск высокой истины и работу на осязаемый (нетеоретический) результат.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В завершение книги коснемся двух известных стереотипов, сложившихся отнюдь не только в экономической социологии. Первый — о необходимости адаптации западных теорий к российским реалиям. Второй — о выгодах междисциплинарности.

Об адаптации западных теорий. В предисловии уже было заявлено, что главная цель всей книги — систематизация экономико-социологических подходов для плодотворного изучения современного российского хозяйства и общества. В то же время нетрудно заметить, что основная часть книги строится на материале западных теорий. И описания хозяйственных процессов в России (включая результаты наших собственных исследований) в ней не представлены. Нет ли в этом противоречия? Тем более, постоянно приходится слышать рассуждения о том, что, дескать, “эти западные теории не адаптированы к российской реальности”, что у нас в России — все по-другому. Слушать подобные рассуждения, откровенно говоря, давно надоело. Но отмахнуться от них тоже нельзя — слишком многие их повторяют. Каковы же возможности и пределы использования западных концепций в исследовании российской действительности? Мне уже приходилось весьма подробно излагать свою позицию по данному вопросу¹. Здесь ограничусь несколькими сухими выводами.

Проблема адаптации западных теорий к российским реальностям, на мой взгляд, чрезмерно раздута и искажена. Дело в том, что *теории* — это *аналитические инструменты*, относительно нейтральные по отношению к реальности. Их не стоит отождествлять с самой реальностью (как не стоит отождествлять луч света с тем, что он высвечивает). Это лишь орудия в руках исследователя, служащие не чем иным, как проводником его воли и профессионального интереса. Главное — знать об их существовании, разбираться во внутреннем устройстве и уметь использовать. В умелых руках инструменты окажутся эффективными, в неумелых — от них не будет никакого толка. Нужно также правильно выбирать и сам инструмент: даже самая лучшая лопата не поможет вскопать асфальт, сколько ее ни “адаптируй”.

Почему же основная часть используемых нами аналитических инструментов “изготовлена” на Западе, а не в родном Отечестве? Отнюдь не

¹ Радаев В.В. Как организовать и представить исследовательский проект: 75 простых правил. М.: ГУ ВШЭ: ИНФРА-М, 2001. Гл. 7; 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>).

потому, что западные исследователи умнее российских или лучше понимают российскую действительность. Просто научные теории, в том виде, в каком мы привыкли их воспринимать и воспроизводить, воплощают стиль мышления, порожденный западным рационализмом. И сегодня для того, чтобы устанавливать нормальную профессиональную коммуникацию за пределами собственной “кухни”, наиболее эффективный путь — использование именно западных концептов, а не доморощенных местечковых теорий. И в этом нет ничего обидного или посягающего на национальное достоинство. (Мы же считаем футбол “своей”, т.е. “российской”, игрой, хотя его правила выдуманы не нами, и не стремимся “адаптировать” их к нашим климатическим и культурным условиям.)

Конечно, не надо, бросаясь в другую крайность, фетишизировать западные концепции, ожидая чуда от их воплощения в жизнь. Любой аналитический инструмент имеет неизбежные ограничения в использовании и не позволяет решить все интересующие нас проблемы. И вообще не стоит особо превозносить методы своих исследований, откуда бы они ни появились. У каждого инструмента должно быть свое место, мы вправе в любой момент отложить его и взять другие, более приспособленные для исследовательских задач инструменты. Восторженное западничество столь же противопоказано, как и иступленное почвенничество.

Означает ли это, что мы обречены на слепое копирование западных образцов? Нет, ведь национальная специфика исследовательской работы определяется не типом используемых инструментов, а характером решаемых задач и способами их решения. Главное не то, *чем* мы пользуемся, а то, *что* и *как* мы делаем. Общие правила игры не мешают вырабатывать игрокам собственный ее рисунок. А где произведена “экипировка” — не столь важно.

Наконец, возникает вопрос, можем ли мы изготавливать собственные инструменты (т.е. “национальные теории”), которые при этом станут частью общего арсенала международного профессионального сообщества? Для этого национальная теория должна обладать свойством *распознаваемости*. Оно включает два неперенных условия: ее продукт должен быть оригинален, что предполагает формирование специфических стилей мышления, и одновременно понятен для других, т.е. восприниматься за пределами локального сообщества, не теряя своей специфики. Эту задачу не решить, выдумывая доморощенные теории. Теоретический продукт должен изначально обладать высокоразвитыми способностями к интеграции в уже существующие исследовательские направления. Сможем ли мы когда-либо изготавливать такой продукт на родной почве, поставив дело “на поток”, сказать трудно.

О междисциплинарности. Экономическая социология автоматически ассоциируется с междисциплинарными подходами, и это считается ее

несомненным плюсом. И не возникло бы споров по этому поводу, если бы зачастую междисциплинарность не понималась весьма упрощенно — как механическое соединение экономического и социологического подходов. В наше время экономическая теория и экономическая социология действительно все чаще обращаются к изучению одних и тех же явлений и в отдельных элементах приблизились друг к другу, вплоть до прямых заимствований. Но серьезные различия между двумя подходами тем не менее сохраняются. Экономисты и социологи не всегда понимают друг друга, а когда понимают, то часто приходят в раздражение. И тех, и других смущает не только употребляемая другой стороной терминология, которая кажется неконвенциональной, но и сам способ построения теорий. Экономисты стремятся к установлению причинных связей и обеспечению прогностических возможностей теории, им социологические концепции кажутся слишком “размытыми”, нестрогими. Социологи же стремятся к более полному описанию объекта, фиксируемые экономистами связи кажутся им примитивными, недостаточными. Экономистам милее дедуктивные построения, социологам — конструирование типологий. Экономисты верят в значимость индивидуализма и рациональности, универсализма и эффективности, а социологи — в социальные общности, множественность форм и зависимость от первоначально избранного пути.

В этом споре нет “правых” и “неправых”, просто исследователи исходят из разных предпосылок. И поэтому “сложение” указанных подходов вряд ли возможно и едва ли целесообразно. Облегченный синтез, достигнутый путем механических соединений и “склеек” во имя плоско понимаемой междисциплинарности, может только навредить делу. Интересно, что даже Й. Шумпетер, ратовавший за усиление связей между экономической теорией и социологией, предупреждал об опасностях такого синтеза, который способен привести к тому, что ни одна из сторон не окажется жизнеспособной. По его образному выражению, “синтезированный лес может стать для исследователя концентрационным лагерем”².

Существует и другое мнение — о том, что выбор методов и дисциплин, дескать, не играет никакой роли, главное — “решать проблему”. Конечно, методы — не самоцель. Но подобное интеллектуальное кокетство вместо прояснения сути дела способно породить изрядную путаницу.

Выход видится в организации профессионального диалога между экономистами и экономсоциологами, допускающего применение обоих подходов как самостоятельных исследовательских перспектив в ана-

² Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. М.: Экономика, 1995. С. 86.

лизе одних и тех же эмпирических объектов, с систематическим сопоставлением результатов и способов их получения³. Лучше знать два языка и заниматься переводами, нежели перемешивать два языка или, того хуже, изобретать новый эсперанто.

Я решительно против обструкции того или иного подхода, их диалог должен быть равноправным. Каждый из них, будь то экономическая теория или экономическая социология, имеет свои преимущества. И нужно только видеть границы, за пределами которых человек как основной объект исследования этих дисциплин обретает патологические черты и рискует превратиться в “монстра социальных наук”⁴.

Словом, хорошо, если мы все сможем говорить на разных языках. Но для этого желательно должным образом выучить хотя бы один из них. Таким языком для нас может стать экономическая социология.

³ Приведем характерное высказывание М. Олсона — одного из экономистов, пытающихся активно вторгаться в смежные области знания. В своем интервью в конце 1980-х гг. он сказал следующее: “Я не особенно верю, что подобная (междисциплинарная. — *B.P.*) работа имеет превосходство над работой в рамках одной дисциплины. Я никогда не стремился к междисциплинарности; и большая часть того, что я делаю, вовсе не является чем-то междисциплинарным. Но я также не верю в возможность избежать междисциплинарной работы. Я бы скорее начинал с постановки проблем, которые значимы для людей и стран; например, что приводит одни нации к упадку, а другие к процветанию” (*Olson M. Interview // Swedberg R. Economics and Sociology. Redefining Their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists. Princeton: Princeton University Press, 1990. P. 177, 181*). При этом М. Олсон выражает оптимизм по поводу совместной работы экономистов и социологов в будущем и даже считает необходимыми специальные институциональные усилия по формированию конструктивного диалога между ними (*Ibid. P. 180—183*).

⁴ *Вайзе П. Homo economicus и homo sociologicus: монстры социальных наук // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 115—130 (<http://www.ecsocman.edu.ru>).*

ВЫБОРОЧНАЯ БИБЛИОГРАФИЯ

Аболафия М. Рынки как культуры: этнографический подход // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 431—444.

Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер. М.: Экономика, 1992.

Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. СПб.: Экономическая школа, 1998.

Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории. М.: Наука, 1993.

Алчиан А., Демсец Г. Производство, информационные издержки и экономическая организация // Истоки: Экономика в контексте истории и культуры. М.: ГУ ВШЭ, 2004. С. 166—207.

Альбер М. Капитализм против капитализма. СПб.: Экономическая школа, 1998.

Барсукова С.Ю. Нерыночные обмены между российскими домохозяйствами: теория и практика реципрокности. Препринт WP4/2004/02. М.: ГУ ВШЭ, 2004.

Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: понятие, структура, традиции изучения // Общество и экономика. 2003. № 11. С. 102—120.

Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: экономико-социологический анализ. М.: ГУ ВШЭ, 2004.

Барсукова С.Ю., Радаев В.В. Легенда о гендере. Принципы распределения труда между супругами в современной городской семье // Мир России. 2000. № 4. С. 65—102.

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

Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 1. С. 24—40.

Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. М.: Academia, 1999.

Бессонова О.Э. Институциональная теория хозяйственного развития России. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 1999.

Биггарт Н. Социальная организация и экономическое развитие // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 252—264.

Блок Ф. Роли государства в хозяйстве // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 569—599.

Бодрийяр Ж. Система вещей. М.: Рудомино, 1999.

Болтански Л., Тевено Л. Социология критической способности // Журнал социологии и социальной антропологии. 2000. Т. 3. № 3. С. 66—83.

Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV—XVIII вв. Т. 3. Время мира. М.: Прогресс, 1992.

Бруннер К. Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 51—72.

Булгаков С.Н. Философия хозяйства. М.: Наука, 1990.

Бурдые П. Практический смысл. СПб.: Алетейя, 2001.

Бурдые П. Различение (фрагменты книги) // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 537—565.

Бурдые П. Социальное пространство и генезис “классов” // Бурдые П. Социология политики. М.: Socio-Logos, 1993. С. 55—97.

Бурдые П. Формы капитала // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 519—536.

Бурстин Д. Дж. Сообщества потребления // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 231—254.

Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики // Вопросы экономики. 1994. № 6. С. 104—113.

Бьюкенен Дж. Сочинения. Т. 1. М.: Таурус Альфа, 1997.

Вайзе П. Homo economicus и homo sociologicus: монстры социальных наук // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 115—130.

Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире. СПб.: Университетская книга, 2001.

Вебер М. История хозяйства. Город. М.: Канон-Пресс-Ц: Кучково поле, 2001.

Вебер М. Класс, статус и партия // Социальная стратификация / Отв. ред. С.А. Белановский. Вып. 1. М.: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН, 1992. С. 19—38.

Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма // Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 61—106, 136—207.

Вебер М. Социологические категории хозяйствования // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 59—81.

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

Великий незнакомец: крестьяне и фермеры в современном мире / Отв. ред. Т. Шанин. М.: Прогресс, 1992.

Верховин В.И., Зубков В.И. Экономическая социология. М.: Изд-во Российского ун-та дружбы народов, 2002.

Веселое Ю.В. Экономическая история в России: история и современность // Журнал социологии и социальной антропологии. 1999. Т. 2. № 2. С. 63—70.

Веселое Ю.В. Экономическая социология: история идей. СПб.: Изд-во С.-Петербургского ун-та, 1995.

Волков В.В. Силовое предпринимательство. СПб.: ЕУСПб: Летний сад, 2002.

Вопросы количественной оценки показателей ненаблюдаемой экономики в России / Под ред. А.Е. Косарева. М.: ТЕИС, 2003.

Гершуни Дж. Экономическая социология: либеральные рынки, социальная демократия и использование времени // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 400—410.

Гимпельсон В., Липольдт Д. Реструктурирование занятости на российских предприятиях // Мировая экономика и международные отношения. 1996. № 7. С. 25—41.

Гордон Л.А., Клопов Э.В. Потери и приобретения в России девяностых. Т. 1. М.: Эдиториал УРСС, 2000.

Грановеттер М. Социологические и экономические подходы к анализу рынка труда: социоструктурный взгляд // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 369—399.

Грановеттер М. Экономические институты как социальные конструкты // Журнал социологии и социальной антропологии. 2004. Т. VII. № 1. С. 76—89.

Грановеттер М. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 131—158.

Даль Р. Введение в экономическую демократию. М.: Наука, СП ИКПА, 1991.

Де Сото Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М.: Catalaxy, 1995.

Джереффи Г. Международное хозяйство и экономическое развитие // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 632—658.

Димаджио П. Культура и хозяйство // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 471—518.

Доббин Ф. Формирование промышленной политики (фрагменты книги) // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 607—631.

Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Метод социологии. М.: Наука, 1991.

Жид Ш., Рист Ш. История экономических учений. М.: Экономика, 1995.

Занятость и поведение домохозяйств: адаптация к условиям перехода к рыночной экономике в России / Под ред. В. Кабапиной, С. Кларка. М.: РОССПЭН, 1999.

Заславская Т.И. Бизнес-слой российского общества: сущность, структура, статус // Социологические исследования. 1995. № 3. С. 3—12.

Заславская Т.И., Громова Р.А. К вопросу о “среднем классе” российского общества // Мир России. 1998. № 4. С. 3—22.

Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни. Новосибирск: Наука, 1991.

Здравомыслов А.Г., Ядов В.А. Человек и его работа в СССР и после. М.: Аспект Пресс, 2003.

Зелизер В. Социальное значение денег. М.: ГУ ВШЭ, 2004.

Зелизер В. Создание множественных денег // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 413—430.

Зомбарт В. Буржуа. Этюды по истории духовного развития современного экономического человека. М.: Наука, 1994.

Зомбарт В. Современный капитализм. Т. 1, 3. М.: Госиздат, 1931.

Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М.: ГУ ВШЭ, 2000.

Кастельс М. Становление общества сетевых структур // Новая постиндустриальная волна на Западе / Под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Academia, 1999. С. 492—505.

Кнорр-Цетина К., Брюггер У. Рынок как объект привязанности: исследование постсоциальных отношений на финансовых рынках // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 445—468.

Кондратьев И.Д. Основные проблемы экономической статики и динамики. М.: Наука, 1991.

Конкуренция за налогоплательщика. Исследования по фискальной социологии / Под ред. В.В. Волкова. М.: Московский общественный научный фонд, 2000.

Корнаи Я. Социалистическая система. Политическая экономия коммунизма. М.: НП "Редакция журнала «Вопросы экономики», 2000.

Коуз Р. Природа фирмы. М.: Дело, 2001.

Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993.

Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. 2001. № 3. С. 122—139.

Коулман Дж. Экономическая социология с точки зрения теории рационального выбора // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 159—181.

Кравченко А.И. Социология труда в XX веке: историко-критический очерк. М.: Наука, 1987.

Кравченко А.И., Щербина В.В. Социология труда и производства // Социология в России / Под ред. В.А. Ядова. 2-е изд. М.: Институт социологии РАН, 1998. С. 211—239.

Лейбенштайн Х. Эффект присоединения к большинству, эффект сноба и эффект Веблена в теории покупательского спроса // Теория потребительского поведения и спроса / Под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1993. С. 304—325.

Лэш С., Урри Дж. Хозяйства знаков и пространства. Введение // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 600—606.

Магун В. Трудовые ценности российского населения // Вопросы экономики. 1996. № 1. С. 47—62.

Макашева Н.А. Этические основы экономической теории. М.: ИНИОН, 1993.

Манхейм К. Диагноз нашего времени. М.: Юрист, 1994.

Маркс К. Введение (Из экономических рукописей 1857—1858 годов) // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. Т. 12. С. 709—738.

Маркс К. Капитал. Т. 1 // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. Т. 23.

Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 1—3. М.: Прогресс-Универс, 1993.

Менгер К. Исследования о методах социальных наук и политической экономии в особенности. СПб.: Цезерлинг, 1894.

Мизес Л. Социализм. Экономический и социологический анализ. М.: Catalaxy, 1994.

Милль Дж.С. Основы политической экономии. Т. 1—3. М.: Прогресс, 1980.

Найт Ф. Понятие риска и неопределенности // THESIS. 1994. Вып. 5. С. 12—28.

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

Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999.

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

Норт Д.К. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 69—91.

Ойкен В. Основы национальной экономии. М.: Экономика, 1996.

Олдрич Х. Предпринимательские стратегии в новых организационных популяциях // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 211—225.

Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2000.

Олсон М. Логика коллективных действий: общественные блага и теория групп. М.: Фонд экономической инициативы, 1995.

Отчуждение труда: история и современность / Кузьминов Я.И., Набиуллина Э.С., Радаев В.В., Субботина Т.П. М.: Экономика, 1989.

Панпе Я.Ш. Олигархи. Экономическая хроника. 1992—2000. М.: ГУ ВШЭ, 2000.

Парсонс Т. Структура социального действия // Парсонс Т. О структуре социального действия. М.: Академический проект, 2000. С. 93—103.

Парсонс Т., Смелсер Н. Хозяйство и общество. Выводы // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 105—107.

Пауэлл У., Смит-Дор Л. Сети и хозяйственная жизнь // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 226—280.

Полани К. Два значения термина “экономический” // Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999. С. 505—513.

Поланьи К. Аристотель открывает экономику // Истоки: Экономика в контексте истории и культуры. М.: ГУ ВШЭ, 2004. С. 9—51.

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

Поланьи К. Экономика как институционально оформленный процесс // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 82—104.

Портес А. Неформальная экономика и ее парадоксы // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 303—339.

Радаев В.В. Деформализация правил и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности // Вопросы экономики. 2001. № 6. С. 60—79.

Радаев В.В. Есть ли перспектива у российской политической экономики // Российский экономический журнал. 1998. № 9—10. С. 74—78.

Радаев В.В. Есть ли шанс создать российскую национальную теорию в социальных науках? // Pro et Contra. 2000. Т. 5. № 3. С. 202—214.

Радаев В.В. Еще раз о предмете экономической социологии // Социологические исследования. 2002. № 7. С. 3—14.

Радаев В. Изменение конкурентной ситуации на российских рынках (на примере розничных сетей) // Вопросы экономики. 2003. № 7. С. 57—77.

Радаев В.В. Институциональная динамика рынков и легализация бизнеса // Истоки: Экономика в контексте истории и культуры. М.: ГУ ВШЭ, 2004. С. 262—311.

Радаев В.В. Коррупция и формирование российских рынков: отношения чиновников и предпринимателей // Мир России. 1998. № 3. С. 57—90.

Радаев В.В. Неформальная экономика и внеконтрактные отношения в российском бизнесе // Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999. С. 35—60.

Радаев В.В. Новый институциональный подход: построение исследовательской схемы // Журнал социологии и социальной антропологии. 2001. № 3. С. 109—130.

Радаев В.В. Обычные и инновационные практики в деятельности российского среднего класса // Мир России. 2003. Т. XII. № 4. С. 89—119.

Радаев В.В. Основные направления развития современной экономической социологии // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 3—18.

Радаев В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Общественные науки и современность. 2003. № 2. С. 5—17.

Радаев В.В. Работающие бедные: велик ли запас прочности // Социологические исследования. 2000. № 8. С. 28—37.

Радаев В. Российский бизнес: на пути к легализации? // Вопросы экономики. 2002. № 1. С. 68—87.

Радаев В.В. Российский бизнес: структура транзакционных издержек // Общественные науки и современность. 1999. № 6. С. 5—19.

Радаев В.В. Рынок как идеальная модель и форма хозяйства: к новой социологии рынков // Социологические исследования. 2003. № 9. С. 18—29.

Радаев В.В. Рынок как объект социологического исследования // Социологические исследования. 1999. № 3. С. 28—37.

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

Радаев В.В. Теневая экономика в России: изменение контуров // Pro et Contra. 1999. Т. 4. № 1. С. 5—24.

Радаев В.В. Уроки “финансовых пирамид”, или что может сказать экономическая социология о массовом финансовом поведении // Мир России. 2002. Т. XI. № 2. С. 39—70.

Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998.

Радаев В. Хозяйственная система России сквозь призму идеологических систем // Вопросы экономики. 1995. № 2. С. 30—39.

Радаев В. Четыре стратегии утверждения авторитета внутри фирмы: некоторые результаты обследований российских предпринимателей // Социологический журнал. 1994. № 2. С. 149—157.

Радаев В.В. Экономическая социология: современное состояние и перспективы развития // Социология в России / Под ред. В.А. Ядова. 2-е изд. М.: Институт социологии РАН, 1998. С. 253—263.

Радаев В.В.

Этническое предпринимательство: мировой опыт и Россия // Полис. 1993. № 5. С. 79—87.

Радаев В.В., Шкартан О.И. Социальная стратификация. 2-е изд. М.: Аспект Пресс, 1996.

Роббинс Л. Предмет экономической науки // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 1. С. 10—23.

Рывкина Р.В. Между социализмом и рынком: судьба экономической культуры в России. М.: Наука, 1994.

Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 16—38.

Салинз М. Экономика каменного века. М.: ОГИ, 2000.

Сведберг Р. Новая экономическая социология: что сделано и что впереди? // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 111—130.

Сен А. Об этике и экономике. М.: Наука, 1996.

Смелсер Н., Сведберг Р. Социологический подход к анализу хозяйства // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 25—58.

Социальная траектория реформируемой России: Исследования Новосибирской экономико-социологической школы / Отв. ред. Т.И. Заславская, З.И. Калугина. Новосибирск: Наука, 1999.

Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / Под ред. Т.М. Малевой. М.: Гендальф, 2003.

Средний класс в России: количественные и качественные оценки / Аврамова Е.А., Григорьев Л.М. и др. Бюро экономического анализа. М.: ТЕИС, 2000.

Старк Д. Гетерархия: неоднозначность активов и организация разнообразия // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 47—95.

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.

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

Тейлор Ф.У. Принципы научного менеджмента. М.: Контроллинг, 1991.

Теория фирмы. СПб.: Экономическая школа, 1995.

Уайт Х. Рынки и фирмы: размышления о перспективах экономической социологии // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 96—118.

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

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

Уолдингс Р., Олдрич Х., Уорд Р. Этнические предприниматели // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 340—365.

Флигстин Н. Поля, власть и социальные навыки: критический анализ новых институциональных течений // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 119—156.

Флигстин Н. Рынки как политика: политико-культурный подход к рыночным институтам // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной клас-

Форд Г. Моя жизнь, мои достижения. М.: Финансы и статистика, 1989.

Фридмен М. Методология позитивной экономической науки // THESIS. 1994. Т. 2. Вып. 4. С. 20—52.

Хайек Ф. Пагубная самонадеянность: ошибки социализма. М.: Новости, 1992.

Хайек Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок. М.: Изограф, 2000.

Хайлбронер Р.Л. Экономическая теория как универсальная наука // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 1. С. 41—55.

Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты. М.: Дело, 2003.

Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство (Избр. труды). М.: Экономика, 1989.

Шанин Т. Формы хозяйства вне систем // Вопросы философии. 1990. № 8. С. 109—115.

Шаститко А.Е. Неоинституциональная экономическая теория. М.: ТЕИС, 1998.

Швери Р. Теоретическая концепция Джеймса Коулмена: аналитический обзор // Социологический журнал. 1996. № 1—2. С. 62—81.

Шмоллер Г. Народное хозяйство, наука о народном хозяйстве и ее методы. М.: Солдатенков, 1902.

Шумпетер Й. История экономического анализа. Ч. 1. Введение, предмет и метод // Истоки: Вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. Вып. 1. М.: Экономика, 1989.

Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. М.: Экономика, 1995.

Эггертсон Т. Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001.

Эльстер Ю. Социальные нормы и экономическая теория // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 73—91.

Эрроу К. Информация и экономическое поведение // Вопросы экономики. 1995. № 5. С. 98—107.

Ядов В.А. Мотивация труда: проблемы и пути исследований // Советская социология. М.: Наука, 1982. Т. 2. С. 29—38.

Яковлев А.А. Корпоративное управление и реструктуризация предприятий в России: формальные институты и неформальные интересы собственников // Экономический журнал ВШЭ. 2003. Т. 7. № 2. С. 221—230.

Alchian A.A., Demsetz H. The Property Right Paradigm // Journal of Economic History. March 1973. Vol. 33. No. 1. P. 16—28.

Atkinson J. Flexibility, Uncertainty and Manpower Management. Brighton: Institute of Manpower Studies, 1985.

Axelrod R. The Evolution of Cooperation. N.Y.: Basic Books, 1984.

Baker W. Networking Smart. N.Y.: McGraw Hill, 1994.

Baker W., Faulkner R., Fisher G. Hazards of the Market: The Continuity and Dissolution of Interorganizational Market Relationships // American Sociological Review. April 1998. Vol. 63. P. 147—177.

- Baudrillard J.* The Consumer Society: Myths and Structures. L.: Sage, 1998.
- Becker G.* A Treatise on the Family. Cambridge: Harvard University Press, 1994.
- Becker G.* The Human Capital. Chicago: University of Chicago Press, 1964.
- Bell D.* The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting. L.: Heinemann, 1974.
- Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society / R. Friedland, A F. Robertson (eds.). N.Y.: Aldine de Gruyter, 1990.
- Biggart N.* Charismatic Capitalism: Direct Selling Organizations in America. Chicago: University of Chicago Press, 1998 (1989).
- Blau P.* Exchange and Power in Social Life. N.Y.: John Wiley and Sons, 1967.
- Blauner R.* Alienation and Freedom: The Factory Worker and His Industry. Chicago: University of Chicago Press, 1964.
- Block F.* Postindustrial Possibilities. Berkeley: University of California Press, 1990.
- Bostaph S.* The Methodological Debate Between Carl Menger and the German Historicists // Atlantic Economic Journal. September 1978. Vol. VI. No. 3. P. 3—16.
- Bourdieu P.* Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste. L.: Routledge and Kegan Paul, 1984.
- Braverman H.* Labor and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century. N.Y.: Monthly Review Press, 1974.
- Brown R.* Understanding Industrial Organisations: Theoretical Perspectives in Industrial Sociology. L.: Routledge, 1992.
- Burawoy M.* Manufacturing Consent: Changes in the Labor Process Under Monopoly Capitalism. Chicago: University of Chicago Press, 1979.
- Burt R.S.* Structural Holes: The Social Structure of Competition. Cambridge: Harvard University Press, 1992.
- Carruthers B.G., Babb S.L.* Economy/Society: Markets, Meanings, and Social Structures. Thousands Oaks, CA: Pine Forge Press, 2000.
- Chandler A.* Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise. Cambridge: MIT Press, 1990.
- Classes, Power, and Conflict: Classical and Contemporary Debates / A. Giddens, D. Held (eds.). L.: Macmillan, 1982.
- Coleman J.* Foundations of Social Theory. Cambridge: Harvard University Press, 1990.
- Coleman J.* Introducing Social Structure into Economic Analysis // American Economic Review. Papers and Proceedings. May 1984. Vol. 74. No. 2. P. 85—88.
- Coleman J.* Social Theory, Social Research and the Theory of Action // American Journal of Sociology. 1986. Vol. 91. P. 1309—1335.
- Commodity Chains and Global Capitalism / G. Gereffi, M. Korzeniewicz (eds.). Westport: Praeger, 1994.
- Commons J.* The Economics of Collective Action. Madison: University of Wisconsin Press, 1970.
- Conflicts about Class: Debating Inequality in Late Industrialism / D. Lee, B. Turner (eds.). L.: Longman, 1996.

Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions / J.R. Hollingsworth, R. Boyer (eds.). Cambridge: Cambridge University Press, 1997.

Corrigan P. The Sociology of Consumption. L.: Sage, 1997.

Culture and Management: Selected Readings / T.D. Weinshall (ed.). Harmondsworth: Penguin Books, 1977.

De Certeau M. The Practice of Everyday Life. Berkeley: University of California Press, 1988.

DiMaggio P., Powell W. The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields // The New Institutionalism in Organizational Analysis / W. Powell, P. DiMaggio (eds.). Chicago: University of Chicago Press, 1991. P. 63—82.

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

Dodd N. The Sociology of Money: Economics, Reason and Contemporary Society. Cambridge: Polity Press, 1994.

Doeringer P., Piore M. Internal Labor Markets and Manpower Analysis. Lexington: Heath Lexington Books, 1971.

Dore R. British Factory — Japanese Factory: the Origins of National Diversity in Industrial Relations. L.: George Allen and Unwin, 1973.

Dore R. Stock Market Capitalism: Welfare Capitalism. Japan and Germany Versus the Anglo-Saxons. Oxford: Oxford University Press, 2000.

Douglas M., Isherwood B. The World of Goods: Towards an Anthropology of Consumption. L.: Routledge, 1979.

Economic Sociology at the Millennium / V.F. Guillen, R. Collins, P. England, V. Meyer (eds.). N.Y.: Russel Sage, 2001.

Economic Sociology of Immigration / A. Portes (ed.). N.Y.: Russel Sage Foundation, 1995.

Economics as a Process: Essays in the New Institutional Economics / R.N. Langlois (ed.). Cambridge: Cambridge University Press, 1986.

Edwards P., Whitson C. Attending to Work: The Management of Attendance and Shopfloor Order. Oxford: Blackwell, 1993.

Elster J. Nuts and Bolts for the Social Sciences. Cambridge: Cambridge University Press, 1989.

Employment in Britain / D. Gallie (ed.). Oxford: Basil Blackwell, 1988.

Encyclopedia of Entrepreneurship / C.A. Kent et al. (eds.). Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1982.

Entrepreneurship. An Interdisciplinary Perspective / R. Swedberg (ed.). Oxford: Oxford University Press, 2000.

Erikson R., Goldthorpe J.H. The Constant Flux. Oxford: Clarendon Press, 1992. P. 1—27.

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

Evans P. Predatory, Developmental, and Other Apparatuses: A Comparative Political Economy Perspective on the Third World State // Sociological Forum. December 1989. Vol. 4. No. 4. P. 561—587.

Evans P.B. Embedded Autonomy. Berkeley: University of California Press, 1995.

Explorations in Economic Sociology / R. Swedberg (ed.). N.Y.: Russel Sage Foundation, 1993.

Featherman M. Perspectives on Consumer Culture // *Sociology*. February 1990. Vol. 24. No. 1. P. 5—22.

Feige E.L. Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach // *World Development*. 1990. Vol. 18. No. 7. P. 989—1002.

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

Fligstein N. The Transformation of Corporate Control. Cambridge: Harvard University Press, 1990.

Frontiers of Entrepreneurship Research / R. Ronstadt et al. (eds.). Welesley: Babson College, 1986.

Frye T., Shleifer A. The Invisible Hand and the Grabbing Hand // *American Economic Review. Papers and Proceedings*. Vol. 87. No. 2. P. 354—358.

Furnham A., Argyle M. The Psychology of Money. L.: Routledge, 1998.

Gambetta D. The Sicilian Mafia: The Business of Private Protection. Cambridge: Harvard University Press, 1993.

Gershuny J. After Industrial Society. L.: Macmillan, 1978.

Gershuny J. Changing Times: Work and Leisure in Postindustrial Society. Oxford: Oxford University Press, 2001.

Granovetter M. Business Groups // *The Handbook of Economic Sociology* / N. Smelser, R. Swedberg (eds.). Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 453—475.

Granovetter M. Getting a Job: A Study of Contacts and Careers. Cambridge: Harvard University Press, 1974.

Granovetter M. The Strength of Weak Ties // *American Journal of Sociology*. 1973. Vol. 78. No. 6. P. 1360—1380.

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

Grossman G. The Second Economy of the USSR // *The Underground Economy in the United States and Abroad* / V. Tanzi (ed.). Lexington: Lexington Books, 1983.

Guthrie D. Dragon in a Three-Piece Suit: The Emergence of Capitalism in China. Princeton: Princeton University Press, 1999.

Handbook of Labor Economics / O. Ashenfelter, R. Layard (eds.). Vols. 1—2. Amsterdam; N.Y.: North-Holland, 1986.

Hannan M.T., Freeman J. Organizational Ecology. Cambridge: Harvard University Press, 1989.

Hannan M., Freeman J.H. The Population Ecology of Organizations // *American Journal of Sociology*. 1977. Vol. 82. P. 929—964.

Hayek F.A. Economics and Knowledge // *Economica*. February 1937. Vol. IV. No. 13. P. 33—54.

Hebert R., Link A.N. The Entrepreneur: Mainstream Views and Radical Critiques. N.Y.: Praeger, 1988.

Hellman J., Jones G., Kaufmann D. Seize the State, Seize the Day: State Capture, Corruption and Influence in Transition // World Bank Policy Research Working Paper. 2000. No. 2444.

Hirschman A.O. Exit, Voice, and Loyalty: Response to Decline in Firms, Organizations, and States. Cambridge: Harvard University Press, 1970.

Hirshleifer J. The Expanding Domain of Economics // American Economic Review. 1985. Vol. 75. No. 6. P. 53—68.

Holton R. Economy and Society. L.: Routledge, 1992.

Homans G. Social Behavior as Exchange // American Journal of Sociology. 1958. Vol. 63. P. 597—606.

Hyman R. Strikes. Glasgow: Fontana, 1977.

Industrial Relations in the New Europe / A. Ferner, R. Hyman (eds.). Oxford: Blackwell, 1992.

Ingham G. The Nature of Money. Cambridge: Polity Press, 2004.

Johnson S., Kaufmann D., Zoido-Lobaton P. Regulatory Discretion and the Unofficial Economy // American Economic Review. Papers and Proceedings. May 1998. Vol. 88. No. 2. P. 387—392.

Labor Economics and Industrial Relations: Markets and Institutions / C. Kerr, P.O. Staudoha (eds.). Cambridge: Harvard University Press, 1994.

Lash S., Urry J. Economies of Signs and Space. L.: Sage, 1994.

Lash S., Urry S. The End of Organised Capitalism. Cambridge: Polity Press, 1987.

Leibenstein H. Entrepreneurship and Development // The Collected Essays of H. Leibenstein. Vol. 1 / K. Button (ed.). Hants: Elgar Publ., 1989. P. 247—258.

Lie J. Sociology of Markets // Annual Review of Sociology. 1997. Vol. 23. P. 341—360.

Lin N. Social Capital: A Theory of Social Structure and Action. N.Y.: Cambridge University Press, 2000.

Lincoln J.R., Kalleberg A.L. Culture, Control and Commitment: A Study of Work Organization and Work Attitudes in the United States and Japan. Cambridge: Cambridge University Press, 1992.

Lindenberg S. An Assessment of the New Political Economy: Its Potential for the Social Sciences and for Sociology in Particular // Sociological Theory. Spring 1985. Vol. 3. No. 1. P. 99—113.

Lipset S.M., Bendix R., Zetterberg H. Social Mobility in Industrial Society // Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective / D. Grusky (ed.). Boulder: Westview Press, 1994. P. 250—259.

Marshall G. Repositioning Class: Social Inequality in Industrial Societies. L.: Sage, 1997.

Martinelli A., Smelser N. Economy and Society: Overviews in Economic Society. L.: Sage, 1990.

Maslow A.H. Motivation and Personality. N.Y.: Harper and Row, 1970.

Meyer J., Rowan B. Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony // *The New Institutionalism in Organizational Analysis* / W. Powell, P. DiMaggio (eds.). Chicago: University of Chicago Press, 1991. P. 41—62.

Mills C. White Collar: The American Middle Classes. N.Y.: Galaxy Book, 1956.

Mingione E. Fragmented Societies: A Sociology of Economic Life Beyond the Market Paradigm. Oxford: Basil Blackwell, 1991.

Mintz B., Schwartz M. The Power Structure of American Business. Chicago: University of Chicago Press, 1985.

Nee V. Sources of the New Institutionalism // *The New Institutionalism in Sociology* / M. Brinton, V. Nee (eds.). N.Y.: Russell Sage Foundation, 1998. P. 1—16.

New Approaches to Economic Life / B. Roberts et al. (eds.). Manchester: Manchester University Press, 1985.

On Work: Historical, Comparative and Theoretical Approaches / R.E. Pahl (ed.). Oxford: Basil Blackwell, 1988.

Orru M., Biggart N., Hamilton G. The Economic Organization of East Asian Capitalism. L.: Sage, 1997.

Parkin F. Marxism and Class Theory: A Bourgeois Critique. L.: Tavistock Publications, 1979.

Parsons T., Smelser N. Economy and Society: A Study in the Integration of Economic and Social Theory. L.: Routledge and Kegan Paul, 1966.

Paternalism as an Employer Strategy / J. Rubery, F. Wilkinson (eds.). Oxford: Oxford University Press, 1994.

Pejovich S. Fundamentals of Economics: A Property Right Approach. Dallas: The Fisher Institute, 1979.

Perrow C. Economic Theories of Organization // *Theory and Society*. 1986. Vol. 15. No. 1—2. P. 11—45.

Philosophy and Economic Theory / F. Hahn, M. Hollis (eds.). N.Y.: Oxford University Press, 1979.

Polanyi K. Our Obsolete Market Mentality // *Polanyi K. Primitive, Archaic, and Modern Economies*. N.Y.: Anchor Books, 1968. P. 59—77.

Polanyi K. The Livelihood of Man / H.W. Pearson (ed.). N.Y.: Academic Press, 1977.

Portes A., Sassen-Koob S. Making It Underground: Comparative Material on the Informal Sector in Western Market Economies // *American Journal of Sociology*. July 1987. Vol. 93. No. 1. P. 51—56.

Post-Fordism: A Reader / A. Amin (ed.). Oxford: Blackwell, 1994.

Powell W. Expanding the Scope of Institutional Analysis // *The New Institutionalism in Organizational Analysis* / W. Powell, P. DiMaggio (eds.). Chicago: University of Chicago Press, 1991. P. 183—203.

Property, Paternalism and Power: Class and Control in Rural England / Newby H., Bell C., Rose D. et al. L.: Hutchinson, 1978.

Radaev V. Corruption and Violence in Russian Business in the Late 90s // *Economic Crime in Russia* / A. Ledeneva, M. Kurkchiyan (eds.). L.: Kluwer Law International, 2000. P. 63—82.

Radaev V. Entrepreneurial Strategies and the Structure of Transaction Costs in Russian Business // *The New Entrepreneurs of Europe and Asia: Patterns of Business Development in Russia, Eastern Europe and China* / V. Bonnell, T. Gold (eds.). Armonk: M.E. Sharpe, 2001. P. 191—213.

Radaev V. Entreprise, protection et violence en Russie lá fin des années 1990 // *Cultures et Conflits*. 2001. No. 42. P. 47—68.

Radaev V. Practicing and Potential Entrepreneurs in Russia // *International Journal of Sociology*. Fall 1997. Vol. 27. No. 3. P. 15—50.

Radaev V. Return of the Crowds and Rationality of Action: A History of Russian “Financial Bubbles” in the mid-1990s // *European Societies*. 2003. Vol. 2. No. 3. P. 271—294.

Radaev V. Urban Households in the Informal Economy // *Explaining Post-Soviet Patchworks* / K. Segbers (ed.). Vol. 2. Aldershot: Ashgate, 2001. P. 333—361.

Rational Choice Theory / P. Abell (ed.). Aldershot: An Elgar Reference Collection, 1991.

Readings on Economic Sociology / N. Smelser (ed.). Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1965.

Rose M. Industrial Behaviour: Theoretical Development Since Taylor. Harmondsworth: Penguin Books, 1978.

Runciman W.G. How Many Classes Are There in Contemporary British Society? // *Sociology*. August 1990. Vol. 24. No. 3. P. 377—396.

Sabel C.F. Work and Politics: The Division of Labor in Industry. Cambridge: Cambridge University Press, 1982.

Sassen S. Globalization and Its Discontents. N.Y.: The New Press, 1998.

Scase R., Goffee R. The Entrepreneurial Middle Class. L.: Croom Helm, 1982.

Schelling T. The Strategy of Conflict. Cambridge: Harvard University Press, 1960.

Schumpeter J. The Economics and Sociology of Capitalism / R. Swedberg (ed.). Princeton: Princeton University Press, 1991.

Scott J.C. The Moral Economy of the Peasant: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia. New Haven: Yale University Press, 1976.

Scott J.C. Weapons of the Weak: Everyday Forms of Peasant Resistance. New Haven: Yale University Press, 1985.

Sen A. Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory // *Philosophy and Economic Theory* / F. Hahn, M. Hollis (eds.). N.Y.: Oxford University Press, 1979. P. 87—109.

Shleifer A., Vishny R. The Grabbing Hand: Government Pathologies and Their Cures. Cambridge: Harvard University Press, 1998.

Simmel G. The Philosophy of Money. L.: Routledge and Kegan Paul, 1990.

Simon H. Rational Decision Making in Business Organizations // *American Economic Review*. September 1979. Vol. 69. No. 4. P. 493—513.

Slater D. Capturing Market From the Economists / Cultural Economy: Cultural Analysis and Commercial Life / P. Du Gay, M. Pryke (eds.). L.: Thousand Oaks: Sage Publications, 2002. P. 59—77.

Small Business and Entrepreneurship / P. Burns, J. Dewhurst (eds.). L.: Macmillan, 1989.

Smelser N. The Sociology of Economic Life. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1963.

Social Capital: A Multifaceted Perspective / P. Dasgupta, I. Serageldin (eds.). Washington: The World Bank, 2000.

Social Capital: Critical Perspectives / S. Baron, J. Field, T. Schuller (eds.). Oxford: Oxford University Press, 2000.

Social Class and the Division of Labour / A. Giddens, G. Mackenzie (eds.). Cambridge: Cambridge University Press, 1982.

Social Stratification and Economic Change / D. Rose (ed.). L.: Hutchinson, 1988.

Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective / D. Grusky (ed.). 2nd ed. Boulder: Westview Press, 2001 [1994].

Socio-Economics: Toward a New Synthesis. Armonk / A. Etzioni, P.P. Lawrence (eds.). N.Y.: M.E. Sharpe, 1991.

Sociological Perspectives on Labor Markets / I. Berg (ed.). N.Y.: Academic Press, 1981.

Solow R.M. On Theories of Unemployment // American Economic Review. March 1980. Vol. 70. No. 1 P. 1—9.

Stanworth J., Curran J. Growth and the Small Firm — An Alternative View // Journal of Management Studies. May 1976. Vol. 13. P. 95—110.

Stinchcombe A. Economic Sociology. N.Y.: Academic Press, 1983.

Storey D.J. Entrepreneurship and the New Firm. L.: Routledge, 1988.

Swedberg R. Economics and Sociology. Redefining Their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists. Princeton: Princeton University Press, 1990.

Swedberg R. Major Traditions of Economic Sociology // Annual Review of Sociology. 1991. Vol. 17. P. 251—276.

Swedberg R. Max Weber and the Idea of Economic Sociology. Princeton: Princeton University Press, 1998.

Swedberg R. Principles of Economic Sociology. Princeton: Princeton University Press, 2003.

The Affluent Worker in the Class Structure / Goldthorpe J., Lockwood D., Bechhofer F. et al. Cambridge: Cambridge University Press, 1969.

The Art and Science of Entrepreneurship / D. Sexton, R. Smilor (eds.). Cambridge: Ballinger Publishing Comp., 1986.

The Consumer Society / E. Goodwin, F. Ackerman, D. Kiron (eds.). Washington: Island Press, 1997.

The Debate on Classes / E.O. Wright (ed.). L.: Verso, 1990.

The Economics of Transaction Costs / O.E. Williamson, S. Masten (eds.). Berkeley: University of California, 1999.

The Economy in Question / J. Allen, D. Massey (eds.). L.: Sage, 1988.

The Handbook of Economic Sociology / N. Smelser, R. Swedberg (eds.). Princeton: Princeton University Press, 1994.

The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries / A. Portes, M. Castells, L. Benton (eds.). Baltimore: John Hopkins University Press, 1989.

The Law of Markets / M. Callon (ed.). Oxford: Blackwell, 1998.

The New Institutional Economics / E.G. Furubotn, R. Richter (eds.). Tübingen: J.C.B. Mohr, 1991.

The New Institutionalism in Sociology / M. Brinton, V. Nee (eds.). N.Y.: Russell Sage Foundation, 1998.

The Petite Bourgeoisie: Comparative Studies of the Uneasy Stratum / F. Bechhofer, B. Elliot (eds.). L.: Macmillan, 1981.

The Social Analysis of Class Structure / F. Parkin (ed.). L.: Tavistock Publications, 1974.

The Social and Political Economy of the Household / M. Anderson, F. Bechhofer, J. Gershuny (eds.). Oxford: Oxford University Press, 1994.

The Social Impact of Informal Economies in Eastern Europe / R. Neef, M. Stanculescu (eds.). Aldershot: Ashgate, 2002.

The Sociology of Economic Life / M. Granovetter, R. Swedberg (eds.). 2nd ed. Boulder: Westview Press, 2001 [1992].

The Transformation of Work? Skill, Flexibility and the Labour Process / S. Wood (ed.). L.: Unwin Hyman, 1989.

Thompson E.P. The Making of the English Working Class. N.Y.: Random House, 1963.

Thompson P. Crawling From the Wreckage: The Labour Process and the Politics of Production // Labour Process Theory / D. Knights, H. Willmott (eds.). L.: Macmillan, 1990. P. 95—124.

Touraine A. The Post-Industrial Society. Tomorrow's Social History: Classes, Conflicts and Culture in the Programmed Society. N.Y.: Random House, 1971.

Trigilia C. Economic Sociology: State, Market, and Society in Modern Capitalism. Oxford: Blackwell, 2002.

Underground Economies in Transition / E.L. Feige, K. Ott (eds.). Aldershot: Elgar, 1999.

Uzzi B. Embeddedness in the Making of Financial Capital: How Social Relations and Networks Benefit Firms Seeking Financing // American Sociological Review. August 1999. Vol. 64. No. 4. P. 481—505.

Uzzi B. The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect // American Sociological Review. August 1996. Vol. 61. No. 4. P. 674—698.

Vanberg V.J. Rules and Choice in Economics. L.: Routledge, 1994.

Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage / P.A. Hall, D.W. Soskice (eds.). Oxford: Oxford University Press, 2001.

Waldinger R., Aldrich H., Ward R. Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies. L.: Sage Publications, 1990.

Wallerstein I. The Modern World-System: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century. Vol. 1. N.Y.: Academic Press, 1974.

Weber M. Economy and Society. Vols. 1—2. Berkeley: University of California Press, 1978.

White H. Where Do Markets Come From? // American Journal of Sociology. 1981. Vol. 87. No. 3. P. 517—547.

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

White H. C. Varieties of Markets // Social Structures: A Network Approach / B. Wellman, S. D. Berkowitz (eds.). Cambridge: Cambridge University Press, 1988. P. 226—260.

Wiener M. J. English Culture and The Decline of the Industrial Spirit, 1850—1980. Harmondsworth: Penguin Books, 1981.

Woodruff D. Money Unmade: Barter and the Fate of Russian Capitalism. Ithaca; L.: Cornell University Press, 1999.

Zelizer V. Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States. New Brunswick: Transaction Books, 1983.

Публикации в журнале “Экономическая социология” (<http://www.ecsoc.msses.ru>). Новые переводы

Аболафия М. Как вырабатывается понимание экономического спада: интерпретативная теория хозяйственного действия // Экономическая социология. 2007. Т. 8. № 5. С. 55—73.

Аболафия М. Рынки как культуры: этнографический подход // Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 2. С. 63—72.

Асперс П. Рынок моды: фотография моды в Швеции // Экономическая социология. 2006. Т. 7. № 5. С. 39—55.

Бейкер У., Фолкнер Р., Фишер Дж. Риски рынка: продолжение и разрыв межорганизационных рыночных связей // Экономическая социология. 2006. Т. 7. № 3. С. 27—52; № 4. С. 43—64.

Биггарт Н. Социальная организация и экономическое развитие // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 5. С. 49—58.

Биггарт Н., Гиллен М. Выявление различий: социальная организация и формирование автомобильных производств в Южной Корее, Тайване, Испании и Аргентине // Экономическая социология. 2006. Т. 7. № 2. С. 23—55.

Блок Ф. Роли государства в хозяйстве // Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 2. С. 37—56.

Буайе Р., Бруссо Э., Кайе А., Фавро О. К созданию институциональной политической экономики // Экономическая социология. 2008. Т. 9. № 3. С. 17—24.

Бурдые П. Различение (фрагменты книги) // Экономическая социология. 2005. Т. 6. № 3. С. 25—48.

Бурдые П. Формы капитала // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 5. С. 60—74.

Вебер М. Социологические категории хозяйствования // Экономическая социология. 2005. Т. 6. № 1. С. 46—68.

Вельтус О. Символические значения цены: конструирование ценности современного искусства в галереях Амстердама и Нью-Йорка // Экономическая социология. 2008. Т. 9. № 3. С. 33—59.

Гершуни Дж. Экономическая социология: либеральные рынки, социальная демократия и использование времени // Экономическая социология. 2000. Т. 1. № 2. С. 72—81.

Грановеттер М. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности // Экономическая социология. 2000. Т. 3. № 3. С. 44—58.

Димаджиро П. Культура и хозяйство // Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 3. С. 45—65.

Джереффи Г. Международное хозяйство и экономическое развитие // Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 5. С. 35—62.

Доббин Ф. Политическая культура и индустриальная рациональность // Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 1. С. 43—60.

Дор Р. Различия японской и англо-саксонской моделей капитализма // Экономическая социология. 2008. Т. 9. № 1. С. 65—75.

Зелизер В. Создание множественных денег // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 3. С. 58—72.

Кларк С. Российский рынок труда // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 3. С. 90—103.

Кнорр Цетина К., Брюггер У. Рынок как объект привязанности: Исследование постсоциальных отношений на финансовых рынках // Экономическая социология. 2005. Т. 6. № 2. С. 29—49.

Конвер Б., Хайлброн Й. Второе рождение экономической социологии (Экономическая социология в США) // Экономическая социология. 2005. Т. 6. № 5. С. 28—52.

Коулман Дж. Экономическая социология с точки зрения теории рационального выбора // Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 3. С. 35—44.

Моррис Л. Понятие underclass'a // Экономическая социология. 2000. Т. 1. № 1. С. 67—91.

Олдрич Х. Предпринимательские стратегии в новых организационных популяциях // Экономическая социология. 2005. Т. 6. № 4. С. 39—53.

Пауэлл У., Смит-Дор Л. Сети и хозяйственная жизнь // Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 3. С. 61—105.

Полянй К. Экономика как институционально оформленный процесс // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 2. С. 62—73.

Портес А. Неформальная экономика и ее парадоксы // Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 5. С. 34—53.

Сведберг Р. Новая экономическая социология: что сделано и что впереди? // Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 4. С. 37—55.

Сведберг Р., Смелсер Н. Социологический подход к анализу хозяйства // Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 4. С. 43—61.

Скотт Р. Конкурирующие логики в здравоохранении: профессиональная, государственная и менеджериальная // Экономическая социология. 2007. Т. 8. № 1. С. 27—44.

Слейтер Д. Забирая рынок у экономистов // Экономическая социология. 2008. Т. 9. № 2. С. 29—45.

Старк Д. Гетерархия: неоднозначность активов и организация разнообразия в постсоциалистических странах // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 2. С. 115—132.

Старк Д., Ведреш Б. Социальное время сетевых пространств: анализ последовательности формирования сетей и иностранных инвестиций в Венгрии, 1987—2001 гг. // Экономическая социология. 2005. Т. 6. № 1. С. 14—45.

Тевено Л. Рациональность или социальные нормы: преодоленное противоречие? // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 1. С. 88—122.

Уци Б. Источники и последствия укорененности для экономической эффективности организаций: влияние сетей // Экономическая социология. 2007. Т. 8. № 3. С. 44—60; № 4. С. 43—59.

Флигстин Н. Государство, рынки и экономический рост // Экономическая социология. 2007. Т. 8. № 2. С. 41—60.

Флигстин Н. Поля, власть и социальные навыки: критический анализ новых институциональных течений // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 4. С. 28—55.

Флигстин Н. Рынки как политика: политико-культурный подход к рыночным институтам // Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 1. С. 45—63.

Эванс П., Раух Дж. Э. Бюрократия и экономический рост: межстрановой анализ воздействия “веберианизации” государственного аппарата на экономический рост // Экономическая социология. 2006. Т. 7. № 1. С. 38—60.

Этциони А. Социоэкономика: дальнейшие шаги // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 1. С. 65—71.

Интервью с зарубежными экономсоциологами

Акерлоф Дж. Интервью // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 4. С. 6—12.

Биггарт Н. Интервью // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 3. С. 6—11.

Блок Ф. Интервью // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 5. С. 14—20.

- Буравой М.* Интервью // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 2. С. 6—11.
- Грановеттер М.* Интервью // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 1. С. 5—11.
- Джереффи Г.* Интервью // Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 4. С. 6—21.
- Доббин Ф.* Интервью // Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 2. С. 6—12.
- Кнорр-Цетина К.* Интервью // Экономическая социология. 2005. Т. 6. № 3. С. 6—10.
- Ленгель Д.* Интервью // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 2. С. 12—17.
- Ни В.* Интервью // Экономическая социология. 2005. Т. 6. № 1. С. 6—13.
- Олдрич Х.* Интервью // Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 5. С. 6—19.
- Пауэлл У.* Интервью // Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 1. С. 6—12.
- Сведберг Р.* Интервью // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 1. С. 12—19.
- Смелсер Н.* Интервью // Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 2. С. 6—15.
- Старк Д.* Интервью // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 5. С. 6—14.
- Тевено Л.* Интервью // Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 5. С. 6—13.
- Тригилия К.* Интервью // Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 3. С. 6—11.
- Уайт Х.* Интервью // Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 1. С. 6—14.
- Уильямсон О.* Интервью // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 4. С. 13—19.
- Уоллес К.* Интервью // Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 3. С. 6—15.
- Флигстин Н.* Интервью // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 3. С. 12—20.
- Шик А.* Интервью // Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 4. С. 7—14.
- Шанин Т.* Интервью // Экономическая социология. 2008. Т. 9. № 3. С. 8—16.
- Штайнер Ф.* Интервью // Экономическая социология. 2005. Т. 6. № 2. С. 7—11.

Интервью с российскими экономсоциологами

- Заславская Т.И.* Интервью // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 5. С. 6—17.
- Здравомыслов А.Г.* Интервью // Экономическая социология. 2005. Т. 6. № 2. С. 7—11.
- Лапин Н.И.* Интервью // Экономическая социология. 2008. Т. 9. № 1. С. 8—19.
- Радаев В.В.* Интервью // Экономическая социология. 2007. Т. 8. № 2. С. 5—12.
- Рывкина Р.В.* Интервью // Экономическая социология. 2008. Т. 9. № 2. С. 7—14.
- Шкаратан О.И.* Интервью // Экономическая социология. 2007. Т. 8. № 4. С. 6—22.
- Ядов В.А.* Интервью // Экономическая социология. 2007. Т. 8. № 5. С. 8—17.

Профессиональные обзоры экономико-социологических исследований в разных странах, опубликованные в журнале “Экономическая социология” (<http://www.ecsoc.msses.ru>)

Великобритания

Додд Н. Экономическая социология в Великобритании // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 4. С. 103—116.

Венгрия

Рона-Тас А. Экономическая социология в Европе: Венгрия // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 3. С. 102—110.

Германия

Беккерт Дж. Экономическая социология в Германии // Экономическая социология. 2000. Т. 1. № 2. С. 94—100.

Иващенко Н.Н. Заметки о преподавании экономической социологии в Германии // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 4. С. 117—120.

Испания

Искьердо Х. Лучше меньше да лучше? Экономическая социология в Испании // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 1. С. 111—121.

Италия

Барбера Ф. Экономическая социология в Италии // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 3. С. 104—111.

Канада

Смит М. Анализ рынков труда в канадской социологии // Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 5. С. 95—117.

Латинская Америка

Кавальканти Х. Социология труда в Латинской Америке: обзор динамичной дисциплины // Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 4. С. 100—123.

Нидерланды

Корвер Т. Голландский подход: всего понемногу, или Экономическая социология в Нидерландах // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 5. С. 112—121.

Португалия

Пейшоту Ж., Маркеш Р. Экономическая социология в Португалии // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 2. С. 92—100.

Россия

Котельникова З.В. Новосибирская экономико-социологическая школа // Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 1. С. 94—107.

Радаев В.В. Экономическая социология в России: становление и развитие // Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 2. С. 126—139; № 3. С. 94—109.

Якубович В., Ярошенко С.С. Экономическая социология в России // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 2. С. 140—145.

США

Конвер Б., Хайлброн Й. Второе рождение экономической социологии (Экономическая социология в США) // Экономическая социология. 2006. Т. 6. № 5. С. 28—52.

Турция

Белоглу Ф. Экономическая социология в Турции: исторический обзор // Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 4. С. 96—105.

Франция

Хайлброн Й. Экономическая социология во Франции // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 1. С. 131—137.

Швейцария

Ноллерт М. Экономическая социология в Европе: Швейцария // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 4. С. 126—134.

АЛФАВИТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ

- Аболафия, Митчел — 56, 154
Абсентеизм — 289
Авторитет — 115, 117, 119, 121, 244, 257, 260, 380, 419—420
Агентских отношений теория — 171, 256
Административная рента — 161, 169, 170
Административные барьеры — 160
Акерлоф, Джордж — 36
Алчиан, Армен — 255—256
Альбер, Мишель — 472, 473
Альтернативные издержки — 334
Альтруизм — 30, 42, 72, 93
Андеркласс — 404—405
Аномия — 117—118, 238
Арон, Раймон — 40
Асимметрия информации — 256, 292
Асимметрия приписывания — 109
Ассоциация (форма организации) — 242—244
Аткинсон, Джеймс — 309
Атомизация — 19, 29

Барсукова С.Ю. — 499, 501, 503, 504
Бедность — 405—406
 Абсолютные и относительные концепции бедности — 405
 Депривационный подход к определению бедности — 406
“Безбилетника” проблема — 31, 294
Безработица (общее понятие) — 326—328
Беккер, Гэри — 28, 35, 140, 317, 332, 341, 347, 353, 355, 367
Белл, Дэниэл — 450, 452, 461
Бентам, Джереми (Иеремия) — 20, 21
Берли, Адольф — 262
Бессонова О.Э. — 510
Бем-Баверк, Евгений — 23, 92—93
Бёрт, Рональд — 51
Биггарт, Николь — 53

Бизнес-группа — 148

Бизнес (совокупность связанных фирм) — 265

Блау, Питер — 47

Блаунер, Роберт — 276

Блок, Фред — 55, 164

Богомолова Т.Ю. — 487

Бодрийар, Жан — 363—364

Бойе, Робер — 139

Болтански, Люк — 54, 152, 260

Бородкин Ф.М. — 487

Браверман, Харри — 278, 293, 412—413

Бренд — 362

Бродель, Фернан — 468

Бруннер, Карл — 79, 81

Булгаков С.Н. — 42, 499

Бурдые, Пьер — 8, 56, 123, 128, 151, 359—360, 395

Бьюкенен, Джеймс — 29, 35

Бэйкер, Уэйн — 51, 53

Бюджеты времени — 507

Бюрократизм — 171, 209—210, 236—239, 245—249

Валлерстайн, Иммануил — 468—470

Вебер, Макс — 8, 43, 70, 85, 105—106, 143, 158, 171, 206—209, 233, 237—239, 377, 418—419

Веберианство — 418—422, 423—425, 499

Веблен, Торстейн — 25, 44, 356—357

Верховин В.И. — 485

Веселов Ю.В. — 485, 487

Визер, Фридрих фон — 93

Витфогель, Карл — 464

Вкусы — 28, 322, 353, 359—360, 370

Власть хозяйственная — 114—115, 147, 151, 244, 255, 260, 263, 324, 419—421

“Внутренние города” — 228, 460

Волков В.В. — 503, 504

Восленский, Михаил — 415

Восточный деспотизм — 463—464

Встроенная автономия — 55, 163

Габитус — 129, 359—361

Гетерархия — 264

Гибкая специализация — 267, 277, 280

Гибкая фирма — 304

Гибкость занятости — 304

Численная гибкость — 303, 472

Финансовая гибкость — 304

Функциональная гибкость — 303—304, 473

Гидденс, Энтони — 83, 458

Гильдебранд, Бруно — 39, 202

Гимпельсон В.Е. — 505

Глобализации теории — 458, 459, 471

Культурная глобализация — 460

Политическая глобализация — 459—460

Экономическая глобализация — 458

Глобальные товаропроизводящие цепи — 55, 453, 470, 474

Голдторп, Джон — 8, 422

Гордон Л.А. — 482

Горц, Андре — 413

Государство (общее понятие) — 158—159

Государство благосостояния — 453

Государство макроэкономической стабилизации — 165

Государство обеспечения социальных прав — 165—167

Государство общественных благ — 164—165

Государство развития — 167

Захват государства — 174

Коммерциализация государства — 169

Монополия государства (силовая, фискальная, административная) — 158, 160, 161

Социалистическое государство — 167—168

Хищническое государство — 170

Грамши, Антонио — 410, 411

Грановеттер, Марк — 8, 51—52, 312, 322, 500

Группы социальные

Политические группы — 419

Статистические и реальные группы — 397, 419

Статусные группы — 417, 418, 419

Гуманизация труда — 277

Гумилев Л.Н. — 467—468

Гэлбрейт, Джон Кеннет — 457

Данилевский Н.Я. — 464—465

Данлоп, Джон — 301—302

Дарендорф, Ральф — 420

Дезорганизованного капитализма концепция — 453

Деиндустриализация — 288, 297

Действие экономическое и социальное — 70—75, 77—85, 89

“Действие вопреки” — 83—84, 86, 225

Коллективное действие — 396—397, 400, 410, 421

Легитимация действия — 76, 198

Модельная и векторная стратегии — 87

Переключение действия — 83—84, 86, 110

Практики действия — 84—85

Принципы действия — 88, 108, 199, 209, 245, 340, 366

Стратегии действия — 84—89, 245—250

Типическое (параллельное) действие — 95, 396

Экономически обусловленное действие — 73—74, 105

Экономически ориентированное действие — 73—74, 83—84, 105

Деквалификация — 273, 413

Деловые договоренности (соглашения) — 191, 197

Демократизация управления — 277

Демократизм — 438—439

Демонстративное потребление — см. Потребление

Демонстративная праздность — 356

Демсец, Гарольд — 255—256

Деньги (общее понятие) — 373—375

Денежные подарки — 383

Денежные суррогаты — 382, 386

Карманные деньги — 388

Количественная теория денег — 379

Кредитные деньги — 385

Множественность денег — 385—390

Примитивные и современные деньги — 377— 379

Функции денег — 373—375

Целевое распределение и использование денег — 389—390

Целевые деньги — 377, 387

Электронные деньги — 376

Де Сото, Эрнандо — 178—179

Дёрингер, Питер — 304, 305

Джилас, Милован — 415

Димаджио, Пол — 8, 53, 56, 262

Дискриминация (гендерная, возрастная, этническая, религиозная) — 310—311

“Диффузия собственности” — 411

Доббин, Фрэнк — 56

Добрякова М.С. — 415, 491, 494

Доверие — 29, 116, 120, 129, 190, 380, 403, 510

Додд, Найджел — 380

Домашнего производства теория — 332, 340

Домашний труд (общее понятие) — 331—335, 337

Домохозяйственная экономика — 180

Домохозяйство (общее понятие) — 330—331

Дор, Рональд — 472, 473

Дуглас, Мэри — 377

Дух капитализма — 206—208

Дух мешанства — 208—209

Дух предпринимательства — 42—43, 206, 208—210

Дьюзенберри, Джеймс — 79, 355

Дэвис, Кингсли — 416

Дюркгейм, Эмиль — 41—42, 78, 117

Естественность — 67

Естественные права — 437

Жизнедеятельность, жизнеобеспечение — 71—73, 333, 336—339

Жизненные шансы — 419

Забастовки — 286—288

Зависимости теория — 456

Зависимости от первоначального избранного пути теория — 262, 474

“Закон Грешема” — 386

Закрытие (ограждение) — 234, 236, 242—243, 421

Занятости отношения — 300

Западоцентризм — 107, 475

Заславская Т.И. — 480—482, 485, 487, 488, 490

Зелизер, Вивиана — 56, 154, 381, 383, 387

Зиммель, Георг — 44, 378

Знаковая стоимость — 362

Зомбарт, Вернер — 42—43, 206—209, 211, 227, 471

Игр теория — 29, 85

Идеология (общее понятие) — 430—431

Идеологические гибриды — 441—442

Идеологические системы — 431

Предпринимательская идеология — см. Предпринимательство

Избирательное сродство — 314

Изоморфизм институциональный — 149, 262

Миметический изоморфизм — 262

Нормативный изоморфизм — 262

Принудительный изоморфизм — 262

Ильин И.А. — 434

Индустриальная социология — 45, 47

Индустриальные районы — 149

Инновационные практики — 368—371

Инновационный цикл — 368—371

Институты (общее понятие) — 25, 32, 52, 150

Институциональная подстройка — 194—195

Подрыв институтов — 174

Институционализация трудового конфликта — 285—286

Институциональное оформление — 72—75

Институциональные образования — 52, 75

Институциональный компромисс — 170

Иррациональность/нерациональность — 102—104, 108

Исключение (групп) — 421

Калькуляция — 72

Канеман, Дэниэл — 95

Кабалина В.И. — 503

Кантильон, Ричард — 202—203, 211

Капитал (общее понятие) — 121—123

Административный капитал — 116, 130—131, 133, 244, 399

Инкорпорированное состояние капитала — 123

Институционализированное состояние капитала — 123—124

Конвертация капитала — 122, 132—135

Культурный капитал — 125, 127—128, 133, 360—362, 393

Объективированное состояние капитала — 123

Политический капитал — 125, 131, 133, 400

Производственный капитал — 124

Символический капитал — 124, 125, 132, 133, 400

Социальный капитал — 116, 121, 125, 129—130, 133, 187, 190, 226, 323, 399

Физиологический капитал — 125—127, 133, 399

Человеческий капитал — 125, 128—129, 133, 317, 341, 399

Экономический капитал — 124—126, 132—134, 398, 403

Капитализм

Англо-саксонский капитализм — 472—473

Капитализм благосостояния — 473

Капитализм фондового рынка — 472

Множественность форм капитализма — 55, 471—475

Рейнский капитализм — 472—473

Кастельс, Мануэль — 459, 471

Кейнс, Джон Мейнард — 24, 326

Кенэ, Франсуа — 202, 392

Классовая борьба — 410, 412, 448, 453

Классы социальные и экономические — 38, 41, 359—361, 392—393, 409—410, 419, 427—428

Жилищные классы — 426

Классы как траектории — 422

“Новый класс” — 415

“Противоречивые классовые расположения” — 414

Кластеры рабочих мест — 302

Кластеры фирм — 259

Козырева П.М. — 492

Коммонс, Джон — 25

Конвенций теория — 54—55, 152, 260

Конвенция (общее понятие) — 95

Конвергенция — 457

Кондратьев Н.Д. — 73, 447, 500

“Кондратьевские волны” — 447

Конкуренция — 159, 259, 437

Консерватизм — 167, 433—436

Конт, Огюст — 39—40

Контрактные отношения — 191—192, 256

 Неконтрактные элементы контрактов — 192

 Неполные контракты — 34, 192

 Неявные контракты — 293, 324

 Отношенческие контракты — 34, 151, 192

Контроль (общее понятие) — 194

 Адресный контроль — 197

 Выборочный контроль — 197

 Правила контроля — 194, 197

 Случайный контроль — 197

 Трудовой контроль — 270

Концепции контроля — 76, 98—141, 198, 273, 443

 Финансовая концепция контроля — 263

Корпоратизм — 285

Корпорация (форма организации) — 242—244

Коррупция (общее понятие) — 170—175

 Дерегулируемая модель коррупции — 175

 Конкурентная модель коррупции — 175

 Монополистическая модель коррупции — 175

Косолапов М.С. — 492

Коуз, Рональд — 32, 203, 255, 258

Коулман, Джеймс — 49—50

Кузьминов Я.И. — 112, 117, 241

Культура труда — 325

Культура хозяйственная (общее понятие) — 112—114

Культурная сегрегация — 364

Культурно-исторический тип — 464—465

Культурные блага — 127

Культурные практики — 357

Культурные сценарии — 76

Культурный капитал — см. Капитал

Лапин Н.И. — 487

Легитимная компетенция — 132

Легитимное насилие — 158

Лейбенштайн, Харви — 95

Ленгель, Дьердь — 483

Либерализм — 141, 157, 163, 166, 436—438

Лидбитер, Чарльз — 308

Ликвидность — 122, 126, 351, 374—375

Линденберг, Зигурт — 51, 79

Лист, Фридрих — 38—39

Локвуд, Дэвид — 8, 422

Лукач, Дьердь — 410

Лэш, Скотт — 267, 363, 453

Макклелланд, Дэвид — 217

Малева Т.М. — 488, 493, 509

Малле, Серж — 413

Мальтус, Томас — 21

Мангейм, Карл — 132, 430

Маржиналистская революция — 22

Маркс, Карл — 22, 40—41, 72, 117, 122, 203, 237, 301, 377, 378, 392, 409—410, 447, 461

Марксизм — 285—287, 294, 409—415, 423—425, 448—449, 478—480

 Аналитический марксизм — 413

 Исторический марксизм — 414

Маркузе, Герберт — 410

Мартинелли, Альберто — 7

Маршалл, Альфред — 23, 36, 92, 94, 392

Маслоу, Абрахам — 103

Массовое потребление — 365

Массовое производство — 365

Матричного развития модель — 468—471

Международная организация труда — 178, 310, 327

Меклинг, Уильям — 79, 256

Менгер, Карл — 23, 37, 92

Методологический индивидуализм — 23, 35, 43, 50, 78

Мизес, Людвиг фон — 24, 102

Миллс, Райт — 401

Милль, Джон Стюарт — 21, 202, 392

Минз, Гардинер — 262

Минцер, Якоб — 317, 332

Мир (режим вовлеченности и связи) — 152

 Гражданский мир — 152

 Домашний мир — 152

 Индустриальный мир — 152

 Мир рынка — 152

Мир хозяйства — 446

Мир-экономика — 468—471

Мифологии, мифологемы — 229—230, 407

Многодивизионная структура фирмы — 264

Мобильность горизонтальная и вертикальная — 319, 323, 395, 417

Мода — 370

Модернизации теории — 455—456

Монополизм — 234, 242

Моральной экономики теория — 48, 338—339

Мосс, Марсель — 46

Мотив (общее понятие) — 91

Мотивация хозяйственная — 77, 95—100, 104—105, 108, 110—111, 218—219

Мур, Уильберт — 416

Мюрдаль, Гуннар — 455—456

Мэйо, Элтон — 275—276, 291

Навыки общепрофессиональные и специальные — 317—318

Найт, Фрэнк — 36, 94, 203

“Научная теория управления” — 272

“Народный капитализм” — 411

Недосоциализированный/пересоциализированный человек — 52, 79, 81—82, 147

Неизмеримая экономика — 333—335

Нелегальная (криминальная) экономика — 182

Немецкая историческая школа — 39, 42

Ненаблюдаемая экономика — 179

Ненасильственный контроль — 71

Неоинституционализм — 32

Неопределенность — 203

Неофордизм — 281

Нерациональность/иррациональность — 100, 102—104, 108, 335

Неузнавание — 76, 132, 155, 358

Неучтенная экономика — 179

Неформальная экономика (общее понятие) — 178—182, 189, 199—200, 503

Новая институциональная экономическая теория — 32—35, 53, 255—258

“Новая философия управления” — 277

Новая экономическая социология — 52, 57

Новосибирская экономико-социологическая школа — 481—482

Новый институционализм в социологии — 52—55, 57, 260

Новые индустриальные страны — 280, 474

Нормы социальные — 95—96, 112—113, 191, 325

Норт, Даглас — 8, 32, 34

Ньюби, Ховард — 422

Обмен (общее понятие) — 118—119

 Бартерный обмен — 386

 Обмена теории — 46, 47—48, 51

 Обменные контуры — 379—380

 Рыночный обмен — 69, 118, 120, 126, 140

“Обслуживающий класс” — 403

Общественного выбора теория — 29—30, 160

Общественно-экономическая формация — 448

Общественные блага — 31, 294

Общество изобилия — 365

Общество открытое и закрытое — 395

Общество потребления — 364—368, 459

Общество традиционное, индустриальное и постиндустриальное — 448—452

Община (форма организации) — 241—244

Объясняющее/непосредственное понимание — 110—111

Ограниченная рациональность — см. Рациональность

Ойкен, Вальтер — 26

Олсон, Мансур — 31, 95, 161, 294

Оппортунизм — 33—34, 151, 256—258, 282

Организация (общее понятие) — 233—234

Бюрократическая организация — 236—239, 240—241

Организационные поля — 151

“Постмодернистская организация” — 267

Принудительная организация — 239—240

Символическая организация — 239—240

Социальная организация — 275

Утилитаристская организация — 239—240

Экономически ориентированные организации — 239

Ордолиберализм — 26

Ответственная самостоятельность — 276—277

Открытые рынки (внемагазинная торговля) — 139

Отлынивание (от работы) — 256, 282, 289

Относительный уровень дохода — 355

Отношенческая контрактация — см. Контракты — 34, 151

Отчуждение (труда) — 98, 117—118, 237, 238, 368

Оуэн, Роберт — 38

Парето, Вильфредо — 23, 79, 102, 401, 447

Паркин, Фрэнк — 421

Парсонс, Толкотт — 46, 416, 418, 500

Партнерство — 245, 250

Патернализм — 245—252, 435

Пауэлл, Уолтер — 51, 262

Перекрестное владение собственностью — 148

Переплетенные директораты — 148, 263

Перераспределение — 46

Пересоциализированный/недосоциализированный человек — 52, 79, 81—82, 147

“Периферия” и “полупериферия” (мир-экономики) — 469—470

“Периферия” (рынка труда) — 306—310

Пикетирование — 286

Пиоре, Майкл — 280, 305

Поведенческая экономическая теория — 26

Поланьи, Карл — 8, 45—46, 48, 72—73, 144—145, 157, 336, 377

Полезность, предельная полезность, максимизация полезности — 21, 22, 28, 35, 50, 72, 91, 94, 352

Политико-экономический подход в социологии — 54—55, 57, 143, 176, 260

Популяционная экология — 259, 262

Порядок обоснования ценности — 54, 83, 152

Портес, Алехандро — 187

Постмодернизм — 453—454

Постоянного дохода теория — 355

Постфордизм — 280—281

Потребительская гонка — 367

Потребительство — 368

Потребление (общее понятие) — 350—352

 Демонстративное потребление — 44, 357

 Конечное потребление — 351

 Подставное потребление — 357

 Сообщество потребления — 358

 “Суверенный потребитель” — 352, 354, 368

Потребления новая теория — 353

Потребности — 91, 351, 352, 368

Потребность в достижении — 217

Права собственности — 33, 126, 150, 263

“Правила изъятия” — 413—414

Правило (общее понятие) — 95, 150

 Деформализация/формализация правил — 193—200

 Формальные/неформальные правила — 189—193

Право номинации — 132

Практическое знание — 127

Предпринимательство (общее понятие) — 204—206

 Вынужденное предпринимательство — 219—221

 Малое предпринимательство — 185, 501

 “Новая предпринимательская волна” — 221—222

 Предпринимательская идеология — 228—230

 Предпринимательская функция — 202—205, 213—214

 Прирожденное предпринимательство — 219

 Современный предприниматель — 206—207, 212—213

 Средневековый предприниматель — 211—212

 Этническое предпринимательство — 148, 226—228, 509

Престиж социальный — 128, 394

Пржеворски, Адам — 412

Привилегии — 115, 235—236, 305—307

Принуждение (общее понятие) — 96—98

Идеологическое принуждение — 96—98

Правовое принуждение — 96—98

Силовое принуждение — 96—98

Экономическое принуждение — 96—98

Принципала и агента проблема — 256, 404

Принципы действия — см. Действие

Производительность труда — 301, 312—313

Профессиональные союзы — 297, 324

Психологизм — 24, 42

“Психологический доход” — 367

Пулансас, Никое — 411

Рабочий класс — 404

“Новый рабочий класс” — 413

Райт, Эрик Олин — 414—415

Рансимен У.Г. — 420—421

Рациональность (общее понятие) — 20, 22, 28, 100—103, 294, 354

Контекстуальная рациональность — 110

Множественность типов рациональности — 104, 107

Ограниченная рациональность — 27, 33, 94, 109, 151, 257

Социология рационального выбора — 49—50, 57

Субстантивная (содержательная) рациональность — 106—107

Субъективная/объективная рациональность — 86, 94, 101

Теории рационального выбора — 27—31

Формальная (инструментальная) рациональность — 106

“Революция менеджеров” — 262, 411

Регуляции теория — 55, 280

Рента-налог — 464

Репутация деловая — 218

Рестрикционизм — 291

Ресурсная зависимость — 263

Рефлексивность

Когнитивная рефлексивность — 363

Потенциальная рефлексивность — 86

Рефлексивное накопление (информации) — 363

Эстетическая рефлексивность — 363

Реципрокность — 29, 46, 119—121, 146

Рёмер, Джон — 413—414

Рикардо, Давид — 21

Римашевская Н.М. — 480

Риск — 203, 205, 210

Роббинс, Лайонел — 70

Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения — 492

Рошер, Вильгельм — 39, 202

Руссо, Жан-Жак — 438

Рывкина Р.В. — 480—482, 485

Рынок (общее понятие) — 138—143

Государственное регулирование рынка — 158

Саморегулирование рынка — 139—140, 143—145, 157, 302, 437

Сбои рынка — 141, 157, 257

Социальное регулирование рынка — 158

Ценообразующий рынок — 118, 155

Рынок труда — 147, 301—303

Внутренний/внешний рынок труда — 305—307, 310

Первичный/вторичный рынок труда — 305—307, 310

Рыночный обмен — см. Обмен

Саботаж — 286

Саймон, Герберт — 27, 33, 95, 110, 151, 257

Салинз, Маршалл — 120, 368

Самуэльсон, Пол — 79, 94

Санкции — 114

Сбои рынка — см. Рынок

Сведберг, Ричард — 8, 49, 61, 481, 500

Сегментация работодателей — 323

Сегментация рынка труда — 306—311

Сейбел, Чарльз — 280

Селеньи, Иван — 508

Сен, Амартия — 30, 95, 106

Сен-Симон, Анри — 38

Сетевое общество — 459

Сетевой маркетинг — 149, 266—267

Сетевой подход — 51—52, 57, 259

Сети социальные — 51, 120, 130, 146—149, 187, 226, 228, 314, 320, 370, 380

 Деловые сети — 266

 Связанность сетей — 146

Сигнальный механизм — 149

Сигналы образовательные — 312

Сильные/слабые связи — 147, 226, 322—323

Символы — 113, 127, 362—363

Символический капитал — см. Капитал

Символическое манипулирование — 362

Системы объектов потребления — 366

Склонность (к труду и мобильности) — 319

Скрываемая экономика — 179

Слабые/сильные связи — 147, 226, 322—323

Смелсер, Нил — 7, 8, 46, 49, 481, 500

Смит, Адам — 20, 92, 168, 202, 273, 392, 436

Согласуемый порядок — 260

Соколова Г.Н. — 485

Солоу, Роберт — 325

Сорокин, Питирим — 395, 447

Социализация — 113—114, 117, 118, 127—128

Социализм — 439—441

Социокультурный подход в экономической социологии — 56—57, 58

“Социологический империализм” — 48—49, 57

Социология хозяйственного развития — 446

Социальная стратификация (общее понятие) — 394

Социальная экономика — 180

Социального выбора теория — 30

Социальное регулирование хозяйства — 187

Социальные агрегаты — 396

Социальные навыки — 369

- Социальные структуры — 75, 394
- Социальный механизм развития экономики — 481—482
- Социокультурный подход в экономической социологии — 56—57, 58
- Социоэкономика — 58
- Специфические навыки — 303, 317—318
- Специфичность активов — 257
- “Спор о методах” — 23
- “Справедливая цена” — 355
- Средний класс — 229—230, 371, 401—404, 406—407, 410, 414—415, 508—509
 - “Старый средний класс” — 213, 403
- Старк, Дэвид — 51, 265
- “Старый” институционализм — 25
- Статус — 115, 128, 381, 394
- Статусное рассогласование — 395
- Статусные группы — см. Группы социальные
- Статусы приписанные и достигнутые — 394
- Стиглер, Джордж — 26, 28, 35, 321
- Стили жизни — 360—361
- Стимул — 91, 99
- Стинчкомб, Артур — 48, 233—234
- Стоимость — 122, 351, 374
- Стратегический выбор — 29, 84, 88, 134, 210, 316
- Стратегия (общее понятие) — 85
 - Стратегия “выхода” — 36, 170, 196, 284
 - Стратегия “голоса” — 36, 170, 196, 284
 - Стратегия “договора” — 170
 - Стратегия “лояльности” — 170
- Стратификационная система (общее понятие) — 397
 - Классовая стратификационная система — 398
 - Корпоративная стратификационная система — 399
 - Культурно-нормативная стратификационная система — 399
 - Культурно-символическая стратификационная система — 400
 - Политическая стратификационная система — 400
 - Сетевая стратификационная система — 399
 - Социально-профессиональная стратификационная система — 399
 - Физико-генетическая стратификационная система — 398
- Стратификация работников — 235, 308

Страхование жизни — 383—384

Структурная пустота — 226

Структурное соответствие — 149

Струмилин С.Г. — 507

Субстантивная (содержательная) экономика — 336

Сэй, Жан-Батист — 21, 202, 392

Тавистокский институт человеческих отношений — 276, 278

Тверски, Амос — 95

Тевено, Лоран — 54, 83, 152, 260

Тейлор, Фредерик — 272—273, 275, 285

Тейлоризм — 272—273, 278, 285

Теневая экономика — 181—184

Территориальная сегрегация — 311

Тихонова Н.Е. — 488

Тойнби, Арнольд — 465—466

Томпсон, Пол — 293

Томпсон, Эдвард — 414

Трансакционные издержки — 33, 150, 197—198, 203, 255—256, 303, 314

Труд (общее понятие) — 117

 Всеобщность труда — 440

 Домашний труд — 331, 335, 337

 Рыночный труд — 331

Трудовая теория стоимости — 411, 413—414

Трудового процесса теория — 278, 293

Трудовой компромисс — 292—293

Трудовой контроль — см. Контроль

Трудовой конфликт — 284—285, 295

Трудовой очереди концепция — 312

Трудопотребительский баланс — 336

Туган-Барановский М.И. — 500

Турен, Ален — 452

Тюрго, Жак — 202

Уайт, Харрисон — 51, 148—149, 314

Узурпация (позиций) — 421

Уильямсон, Оливер — 8, 32, 34, 203, 257

Укорененность (встроенность) действия — 52, 75, 142, 146, 153

Управления человеческими ресурсами концепция — 281—282

Управленческие схемы — 181, 196—197, 264

Урри, Джон — 267, 363, 453

Утилитаризм — 20, 22, 41, 50, 373, 436, 441

Фаворитизм — 172, 174

Факторов производства теория — 326

Фиктивная экономика — 184

Фиктивные товары — 144—145

Финансовые “пирамиды” — 386

Фишер, Ирвинг — 94

Флигстин, Нил — 8, 53—54, 261

Форд, Генри — 214, 273—274

Фордизм — 273—274, 285

Формальная экономика — 177, 180, 336

Франшиза — 265

Фратернализм — 245—249

Фридмен, Милтон — 27, 355, 436

Франкфуртская школа — 410

Фукуяма, Фрэнсис — 457

Функционализм — 258, 415—418, 423—425, 478—479, 499

Фурье, Шарль — 38

Хайек, Фридрих фон — 24, 34, 45, 94, 436

Харт, Кит — 178—179

Хиршман, Альберт — 36, 170, 284

Ходжсон, Джеффри — 34

Хозяйства и общества теория — 46—47, 52

Хозяйство (общее понятие) — 73—74

Хоманс, Джордж — 47, 50

Цейтлин, Морис — 412

Ценность (общее понятие) — 113

Цепь вакансий — 314

Цивилизационные подходы — 464—468

Чандлер, Альфред — 257, 261, 264

Чаянов А.В. — 336, 462—463, 500

Человеческий капитал — см. Капитал

Человеческих отношений концепция — 274—276

Человеческого капитала концепция — 317—319

Чепуренко А.Ю. — 488

Шанин, Теодор — 463, 488, 510

Шкаратан О.И. — 482, 487

Шляйфер, Андрей — 168, 175

Шмоллер, Густав — 23, 42, 204

Шпенглер, Освальд — 465—466

Шульц, Теодор — 317

Шумпетер, Йозеф — 24, 34, 44, 94, 203—204, 216, 218, 225, 430, 515

Эванс, Питер — 55, 163

Эволюционная теория фирмы — 257, 261

Эволюционный либерализм — 24

Эгоизм, эгоистический интерес — 20, 29—30, 40, 41, 42, 72, 91—94, 96, 110

Экономика (общее понятие) — 68—70

Экономика наличных денег — 180

“Экономический империализм” — 35—36, 57, 140, 142, 347

“Экономико-социологический человек” — 78—84, 111, 211, 359

Экономический детерминизм — 409, 411

“Экономический человек” — 20, 22, 25, 27, 36, 38, 41, 48, 79, 80, 83, 91—95, 109, 210—211, 254, 321, 335, 336, 340—341, 352—353, 359

Экономического развития теории — 456

Экономия от масштаба — 256, 261

ЭКСОЦЕНТР — 492, 498

Эксплуатация (труда) — 410, 411, 413—415, 470

Домашняя эксплуатация — 343, 345

Эксполярные (внесистемные) формы хозяйства — 347, 462

Экстерналии позитивные и негативные — 164—165

Элиты — 371, 401, 508

“Циркуляция элит” — 447

Эльстер, Юн — 30—31, 95

Эрроу, Кеннет — 321

Этническое предпринимательство — см. Предпринимательство

Этногенез — 467—468

Энциони, Амитай — 58, 239—240

Эффект Веблена — 44, 356

Эффект присоединения к большинству — 356

Эффект сноба — 356

Эффективность экономическая — 72, 76, 91, 115—116, 153, 258, 261, 270—271

Ядов В.А. — 482

“Ядро” (мир-экономики) — 470

“Ядро” (рынка труда) — 307, 308—310

Японизация (менеджмента) — 279

ПРИЛОЖЕНИЯ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

(Программа учебного курса)

Цель курса — дать систематизированное представление о концептуальных направлениях классической и современной экономической социологии; выработать у студентов исходные основы экономико-социологического мышления, представить набор экономико-социологических инструментов для анализа широкого круга хозяйственных процессов.

Данный курс является вводным. Он предваряет более частные экономико-социологические дисциплины, разворачивающие содержание его отдельных тем. В учебном плане ему непременно должен предшествовать курс по общей социологии (социологической теории) и желательно курс по экономической теории (микроэкономике).

Курс предназначен для студентов, обучающихся по направлению и специальности “Социология”, а также для студентов смежных дисциплин.

Программа построена по материалам данного учебного пособия, которые дополнены литературой по современной России. Каждой теме посвящены одна-две главы. К базовой литературе по курсу относится также хрестоматия по западной экономической социологии, включающая переводы работ ведущих мировых специалистов практически по всем основным исследовательским направлениям:

- *Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004.*

Во многих темах курса также активно используются следующие издания:

- *Анализ рынков в современной экономической социологии / Отв. ред. В.В. Радаев, М.С. Добрякова. М.: ГУ ВШЭ, 2007;*
- *Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ ВШЭ, 2003;*
- *Экономическая социология: автопортреты / Отв. ред. В.В. Радаев, М.С. Добрякова. М.: ГУ ВШЭ, 2006;*
- *Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002.*

Стандартные библиографические описания часто сопровождаются ссылками на электронные ресурсы — полнотекстовые документы, размещенные в Интернете. Речь идет в данном случае только о текстах, находящихся в открытом (некоммерческом) доступе и размещенных на институционально устойчивых сайтах, среди которых:

- *Федеральный образовательный портал по экономике, социологии и менеджменту (<http://www.ecsocman.edu.ru>);*
- *Электронный журнал “Экономическая социология” (<http://www.ecsoc.msses.ru>);*
- *ЭКСОЦЕНТР (Центр ресурсов по экономической социологии) (<http://www.ecsoc.ru>);*

Основные темы курса

1. Становление экономико-социологической традиции.
2. Предмет экономической социологии.
3. Хозяйственная мотивация и типы рациональности.
4. Культурные и властные основания экономического действия.
5. Рынок как форма хозяйства.
6. Государственное регулирование хозяйства.
7. Неформальная экономика как форма хозяйства.
8. Социология предпринимательства.
9. Социология хозяйственных организаций.
10. Трудовые отношения и трудовой контроль.
11. Социология занятости.
12. Социология домашнего хозяйства.
13. Социология потребления.
14. Социология денег.
15. Социальная стратификация.
16. Социология хозяйственных идеологий.
17. Социология хозяйственного развития.
18. Экономическая социология в России.

СТАНОВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКО-СОЦИОЛОГИЧЕСКОЙ ТРАДИЦИИ

Модель “экономического человека” и ее эволюция. Классическая политическая экономия. Маржиналистская и кейнсианская революции. Новая австрийская школа. Теории рационального выбора. Старая и новая институциональная экономическая теория. Тенденции “экономического империализма”.

Модель “экономико-социологического человека” и ее эволюция. Социологические элементы нелиберальных экономических теорий (социалисты, немецкая историческая школа, Ф. Лист). Классики социологии (К. Маркс, Э. Дюркгейм, М. Вебер). Антропологический подход (К. Поланьи). Функционализм (Т. Парсонс, Н. Смелсер). Социология рационального выбора (Дж. Коулман). Новая экономическая социология и сетевой подход (М. Грановеттер и др.). Новый институционализм в социологии (Н. Флигстин и др.). Сравнительная политическая экономия (П. Эванс и др.). Социокультурные подходы (М. Аболафия, В. Зелизер и др.).

Эволюция взаимоотношений экономической теории и экономической социологии.

Основная литература

Радаев В.В. Основные направления развития современной экономической социологии // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 3—18 (<http://ecsoc.ru>).

Радаев В.В. Экономическая социология. М.: ГУ ВШЭ, 2005. Гл. 1—2.

Сведберг Р. Новая экономическая социология: что сделано и что впереди? // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 111—130. См. также: Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 4. С. 37—55 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Смелсер Н., Сведберг Р. Социологический подход к анализу хозяйства // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 25—58. См. также: Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 4. С. 43—61 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Дополнительная литература

Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. СПб.: Экономическая школа, 1998. Гл. 1, 4.

Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории (Очерк истории западной экономической мысли). М.: Наука, 1993. Гл. 1—2 (<http://ek-lit.agava.ru>).

Веселое Ю.В. Экономическая социология: история идей. СПб.: Изд-во С.-Петербургского ун-та, 1995. Гл. 2, 4.

Радаев В.В. Современные экономико-социологические концепции рынка // Анализ рынков в современной экономической социологии / Отв. ред. В.В. Радаев, М.С. Добрякова. М.: ГУ ВШЭ, 2007. С. 21—60.

Сведберг Р. Интервью // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 1. С. 12—19 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Экономическая социология: автопортреты / Отв. ред. В.В. Радаев, М.С. Добрякова. М.: ГУ ВШЭ, 2006.

Economy and Society: Overviews in Economic Sociology / A. Martinelli, N. Smelser (eds.). L.: Sage, 1990. Introduction. P. 1—49.

Smelser N. The Sociology of Economic Life. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1963. P. 4—21.

Swedberg R. Major Traditions of Economic Sociology // Annual Review of Sociology. 1991. Vol. 17. P. 251—276.

Swedberg R. Principles of Economic Sociology. Princeton: Princeton University Press, 2003. Ch. 1—2. P. 1—52.

The Sociology of Economic Life / M. Granovetter, R. Swedberg (eds.). Boulder: Westview Press, 2001. Introduction (см. также 1-е изд. 1992 г.).

Trigilia C. Economic Sociology: State, Market, and Society in Modern Capitalism. Oxford: Blackwell, 2002. Part I.

Контрольные вопросы

- Как закладывались основы экономической социологии в ее доклассический и классический периоды?
- В чем заключалась специфика неоклассического этапа в экономической социологии?
- Каковы основные этапы взаимодействия экономической теории и экономической социологии?
- Каковы методологические основания “экономического империализма”?
- Какие новые подходы появились в экономической социологии в конце XX столетия?
- Чем “новая” экономическая социология отличается от “старой”?
- Как происходила институционализация экономической социологии в 1980—1990-е гг.?

ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ

Границы между экономическим и экономико-социологическим подходами. Пересечение объектов исследования. Сравнение методов сбора и анализа данных. Специфика постановки экономико-социологических задач.

Понятия “экономики” и “хозяйства”. Понятие экономического действия, его основные элементы. Экономически ориентированные и экономически обусловленные действия. Структурная укорененность экономического действия.

Принципы построения модели экономико-социологического человека. Понятие стратегии действия. Стратегический выбор. Понятие принципов действия. Модельное и стратегическое действие. Предпосылки модели экономико-социологического человека.

Основная литература

Вайзе П. Homo economicus и homo sociologicus: монстры социальных наук // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 115—130 (<http://www.ecsocman.edu.ru>).

Вебер М. Социологические категории хозяйствования // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 59—81.

Грановеттер М. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 131—158. См. также: Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 3. С. 44—58 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Радаев В.В. Экономическая социология. М.: ГУ ВШЭ, 2005. Гл. 3.

Дополнительная литература

Акерлоф Дж. Интервью // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 4. С. 6—12 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Асперс П. Рынок моды: фотография моды в Швеции // Анализ рынков в современной экономической социологии / Отв. ред. В.В. Радаев, М.С. Добрякова. М.: ГУ ВШЭ, 2007. С. 396—418. См. также: Экономическая социология. 2006. Т. 7. № 5. С. 39—55 (<http://www.ecsoc.msses.ru/Transl.php>).

Биггарт Н. Социальная организация и экономическое развитие // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 252—264. См. также: Экономическая социология. Т. 2. № 5. С. 49—58 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Бруннер К. Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 51—72 (<http://www.ecsocman.edu.ru>).

Грановеттер М. Экономические институты как социальные конструкции // Журнал социологии и социальной антропологии. 2004. Т. VII. № 1. С. 76—89 (<http://ecsocman.edu.ru>).

Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997 (<http://www.institutional.boom.ru>).

Радаев В.В. Еще раз о предмете экономической социологии // Социологические исследования. 2002. № 7. С. 3—10. См. также: Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 3. С. 21—35 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Радаев В. К обоснованию модели поведения человека в социологии (основы “экономического империализма”) // Социологические чтения / Отв. ред. Е.Н. Данилова. М.: Институт социологии РАН, 1997. Вып. 2. С. 177—189 (<http://ecsoc.ru>).

Радаев В.В. Что такое экономическое действие? // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 5. С. 18—25 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Уци Б. Источники и последствия укорененности для экономической эффективности организаций: влияние сетей // Анализ рынков в современной экономической социологии / Отв. ред. В.В. Радаев, М.С. Добрякова. М.: ГУ ВШЭ, 2007. С. 208—252. См. также: Экономическая социология. 2007. Т. 8. № 3. С. 44—60; № 4. С. 43—59 (<http://www.ecsoc.msses.ru/Transl.php>).

Фридмен М. Методология позитивной экономической науки // THESIS. 1994. Т. 2. Вып. 4. С. 20—52 (<http://www.ecsocman.edu.ru>).

Этциони А. Социо-экономика: дальнейшие шаги // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 1. С. 65—71 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Holton R. Economy and Society. L.: Routledge, 1992. Ch. 9. P. 238—271.

The Law of Markets / M. Callon (ed.). Oxford: Blackwell, 1998. Introduction. P. 1—57.

Контрольные вопросы

- Чем различаются методы сбора и анализа данных в экономической теории и экономической социологии?
- В чем состоит специфика постановки экономико-социологических задач?
- Чем различаются понятия “экономики” и “хозяйства”?
- Каковы основные элементы экономического действия?
- Из каких элементов складывается социальная укоренность экономического действия?
- Что означают структурная укорененность и институциональное оформление экономического действия?
- Каковы основные принципы построения модели экономико-социологического человека?
- Чем различаются предпосылки действия “экономического человека” и “экономико-социологического человека”?
- Чем стратегии действия отличаются от практик?
- В чем заключается смысл стратегического выбора, и кто его совершает?
- Чем различаются модельные и стратегические действия?

ХОЗЯЙСТВЕННАЯ МОТИВАЦИЯ И ТИПЫ РАЦИОНАЛЬНОСТИ

Общее понятие хозяйственного мотива. Экономический интерес как основной мотив “экономического человека”. Социальные нормы как источник хозяйственной мотивации. Типические действия, конвенции и правила. Принуждение как источник хозяйственной мотивации. Формы принуждения. Относительность границ между типами хозяйственных мотивов.

Понятие рационального действия в экономической теории и экономической социологии. Иерархии хозяйственных мотивов. Рациональность как переменная величина. Границы рациональности и множественность типов рационального действия.

Основная литература

Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение // THESIS. Т. 1. 1993. Вып. 1. С. 24—40 (<http://www.ecsocman.edu.ru>).

Мизес Л. Социализм. Экономический и социологический анализ. М.: Catalaxy, 1994. С. 76—86 (<http://www.libertarium.ru>).

Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ ВШЭ, 2003. Гл. 6.

Радаев В.В. Экономическая социология. М.: ГУ ВШЭ, 2005. Гл. 4.

Эльстер Ю. Социальные нормы и экономическая теория // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 73—91 (<http://www.ecsocman.edu.ru>).

Дополнительная литература

Вебер М. Основные социологические понятия // Теоретическая социология: Антология / Сост. и ред. С.П. Баньковская. М.: Книжный дом “Университет”, 2002. Ч. 1. С. 70—146 (<http://www.sociologica.ru>).

Вебер М. Социологические категории хозяйствования // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 59—81.

Израэль И. Психология мотивации или социология ограничений // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 92—114 (<http://www.ecsocman.edu.ru>).

Коулман Дж. Экономическая социология с точки зрения теории рационального выбора // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 159—181. См. также: Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 3 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Маслоу А.Г. Мотивация и личность. СПб.: Евразия, 1999.

Парсонс Т. Мотивация экономической деятельности // Парсонс Т. О структуре социального действия. М.: Академический проект, 2000. С. 329—353.

Радаев В. Внеэкономические мотивы предпринимательской деятельности (по материалам эмпирических исследований) // Вопросы экономики. 1994. № 7. С. 85—97.

Радаев В. О рациональности и коллективном действии (О книге М. Олсона “Логика коллективного действия”) // Вопросы экономики. 1996. № 10. С. 144—152.

Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 16—38 (<http://www.ecsocman.edu.ru>).

Тевено Л. Рациональность или социальные нормы: преодоленное противоречие? // Право и экономика: традиционный взгляд и перспективы развития. М.: ГУ ВШЭ, 1999. С. 159—208. См. также: Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 1. С. 88—122 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 39—49 (<http://www.ecsocman.edu.ru>).

Хериберг Ф., Майнер М. Побуждение к труду и производственная мотивация // Социологические исследования. 1990. № 1. С. 122—131.

Elster J. Nuts and Bolts for the Social Sciences. Cambridge: Cambridge University Press, 1989. P. 30—41.

Hirschman A.O. Exit, Voice and Loyalty. Cambridge: Harvard University Press, 1970. Ch. 1—3. P. 1—43.

Контрольные вопросы

- Можно ли свести хозяйственную мотивацию к экономическому интересу?
- Каково влияние социальных норм на хозяйственные действия?
- Какие формы принуждения побуждают человека к хозяйственным действиям?
- В чем специфика экономического и экономико-социологического подходов к понятию рациональности?
- Чем различаются формальная и содержательная рациональность?
- Чем обусловлено признание множества типов рациональности?

— КУЛЬТУРНЫЕ И ВЛАСТНЫЕ ОСНОВАНИЯ — ЭКОНОМИЧЕСКОГО ДЕЙСТВИЯ

Понятие хозяйственной культуры, ее основные элементы. Понятие хозяйственной власти и авторитета. Три элемента хозяйственных отношений. Социальные основания экономических категорий (“труд”, “обмен” и др.). Проблема включения социальных элементов в экономическую теорию.

Политико-экономическое и социологическое содержание понятия “капитал”. Основные формы капитала. Объективированные, инкорпорированные и институционализированные состояния капитала (П. Бурдьё). Взаимная конвертация форм капиталов.

Основная литература

Аболафия М. Рынки как культуры: этнографический подход // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 431—444. См. также: Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 2. С. 63—72 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Димаджио П. Культура и хозяйство // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 471—518. См. также: Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 3. С. 45—50, 58—65 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Радаев В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Общественные науки и современность. 2003. № 2. С. 5—17 (<http://ecsocman.edu.ru>). См. также: Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 4 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Радаев В.В. Экономическая социология. М.: ГУ ВШЭ, 2005. Гл. 5.

Дополнительная литература

Бурдьё П. Формы капитала // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 519—536. См. также: Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 5 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни. Новосибирск: Наука, 1991. Разд. 2.

Зелизер В. Создание множественных денег // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 413—430. См. также: Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 3. С. 58—72 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. 2001. № 3. С. 122—139 (<http://ecsocman.edu.ru>).

Лэш С., Урри Дж. Хозяйства знаков и пространства. Введение // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 600—606.

Парсонс Т. Понятие общества: компоненты и их взаимоотношения // THESIS. 1994. Т. 1. Вып. 2. С. 94—99, 110—112 (<http://www.ecsocman.edu.ru>).

Слейтер Д. Забирая рынок у экономистов // Анализ рынков в современной экономической социологии / Отв. ред. В.В. Радаев, М.С. Добрякова. М.: ГУ ВШЭ, 2007. С. 373—395. См. также: Экономическая социология. 2008. Т. 9. № 2. С. 29—45 (<http://www.ecsoc.msses.ru/Transl.php>).

Флигстин Н. Рынки как политика: политико-культурный подход к рыночным институтам // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 185—210. См. также: Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 1. С. 45—63 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Holton R. Economy and Society. L.: Routledge, 1992. Ch. 5—8.

Weber M. Economy and Society. Berkeley: University of California Press, 1978. Vol. II. P. 941—948 (Domination by Economic Power and by Authority).

Контрольные вопросы

- Какие элементы входят в понятие хозяйственной культуры?
- Как определяется понятие хозяйственной власти?
- Каковы возможные способы интеграции властных и культурных переменных в экономическую теорию?
- Что означает труд как социальный процесс?
- В чем заключаются различия между рыночными и реципрокными формами обмена?
- Что такое “капитал” с экономико-социологической точки зрения?
- Какие выделяются формы капитала, в чем их различия?
- В каких состояниях выступает каждая форма капитала?
- Как происходит конвертация форм капитала?

РЫНОК КАК ФОРМА ХОЗЯЙСТВА

Общее понятие рынка и его основные элементы. Рынок в политической экономии и неоклассической экономической теории. Рынок как историческая форма интеграции хозяйства. Проблема фиктивных товаров. Сопротивление общества рыночным отношениям (К. Поланьи).

Рынок как социальная конструкция. Сетевой подход к анализу рынка. Случайные и укорененные сетевые связи. Неинституциональный подход к анализу рынка. Понятие правил. Формирование организационных полей. Выработка конвенций координации. Социокультурный подход к анализу рынков. Когнитивные, ценностные и символические аспекты рыночной культуры. Формирование новых рынков в современной России.

Основная литература

Поланьи К. Саморегулирующийся рынок и фиктивные товары: труд, земля и деньги // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 10—17 (<http://www.ecsocman.edu.ru>).

Радаев В.В. Современные экономико-социологические концепции рынка // Анализ рынков в современной экономической социологии / Отв. ред. В.В. Радаев, М.С. Добрякова. М.: ГУ ВШЭ, 2007. С. 21—60.

Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ ВШЭ, 2003. Гл. 1—2.

Радаев В.В. Что такое рынок: экономико-социологический подход // Общественные науки и современность. 2007. № 3. С. 115—128; № 4. С. 117—132.

Радаев В.В. Экономическая социология. М.: ГУ ВШЭ, 2005. Гл. 6.

Флигстин Н. Рынки как политика: политико-культурный подход к рыночным институтам // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 185—210. См. также: Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 1. С. 45—63 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Дополнительная литература

Аболафия М. Рынки как культуры: этнографический подход // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 431—444. См. также: Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 2. С. 63—72 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Кнорр-Цетина К., Брюггер У. Рынок как объект привязанности: исследование постсоциальных отношений на финансовых рынках // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 445—468.

Пауэлл У., Смит-Дор Л. Сети и хозяйственная жизнь // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред.

В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 226—280. См. также: Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 3. С. 61—105 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Полянй К. Экономика как институционально оформленный процесс // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 82—104. См. также: Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 2. С. 62—73 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Радаев В.В. Рынок как идеальная модель и форма хозяйства: к новой социологии рынков // Социологические исследования. 2003. № 9. С. 18—29 (<http://ecsocman.edu.ru>).

Радаев В.В. Рынок как объект социологического исследования // Социологические исследования. 1999. № 3. С. 28—37 (<http://ecsocman.edu.ru>).

Уайт Х. Рынки и фирмы: размышления о перспективах экономической социологии // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 96—118.

Abolafia M. Making Markets, Opportunism and Restraints on Wall Street. Cambridge: Harvard University Press, 1996. P. 14—37.

Carruthers B.G., Babb S.L. Economy/Society: Markets, Meanings, and Social Structures. Thousands Oaks, CA: Pine Forge Press, 2000. Ch. 1. P. 1—13.

Fligstein N. The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies. Princeton: Princeton University Press, 2001. Part I. P. 25—98.

Lie J. Sociology of Markets // Annual Review of Sociology. 1997. Vol. 23. P. 341—360.

Swedberg R. Markets as Structures // The Handbook of Economic Sociology / N. Smelser, R. Swedberg (eds.). Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 255—274.

White H.C. Markets from Networks: Socioeconomic Models of Production. Princeton: Princeton University Press, 2002. Introduction. P. 1—18.

Контрольные вопросы

- Из каких основных элементов складывается общее понятие рынка в экономической теории и экономической социологии?
- Чем отличается рынок от других исторических форм интеграции хозяйства?
- Каковы основные сферы приложения сетевого подхода при анализе рынков?
- В чем состоят различия сетевого и неинституционального подходов к анализу рынков?
- Какие существуют способы координации действий между участниками рынка?
- Из каких элементов складывается понятие рыночной культуры?
- В чем состоят различия политико-экономического и социокультурного подходов к анализу рынков?
- Каковы особенности новых рынков в современной России?

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ХОЗЯЙСТВА

Общее понятие государства. Роль государства в формировании хозяйства. Государство как ночной сторож, рыночный агент и конфигуратор рынка. Встроенная автономия государства. Специфика торга на бюрократических рынках. Сильное и слабое государство. Хищническое государство и государство развития.

Модели взаимодействия государства и рынка. Модели “невидимой”, “грабящей” и “помогающей” руки. Либеральная, консервативная и социал-демократическая концепции государства благосостояния. Традиционная и новая парадигмы взаимодействия государства и рынка. Основные функции современного государства.

Проблема коррупции. Общее понятие коррупции и родственные ей понятия: волюнтаризм, nepотизм, захват государства. Способы измерения коррупции. Основные способы борьбы с коррупцией в современной России.

Основная литература

Блок Ф. Роли государства в хозяйстве // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 569—599. См. также: Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 2. С. 37—56 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Радаев В.В. Коррупция и формирование российских рынков: отношения чиновников и предпринимателей // Мир России. 1998. № 3. С. 57—90 (<http://www.hse.ru>).

Радаев В.В. Экономическая социология. М.: ГУ ВШЭ, 2005. Гл. 7.

Флигстин Н. Государство, рынки и экономический рост // Экономическая социология. 2007. Т. 8. № 2. С. 41—60 (<http://www.ecsoc.msses.m/Transl.php>) или Анализ рынков в современной экономической социологии / Отв. ред. В.В. Радаев, М.С. Добрякова. М.: ГУ ВШЭ, 2007. С. 313—340.

Эванс П., Раух Дж. Э. Бюрократия и экономический рост: межстрановой анализ воздействия «веберианизации» государственного аппарата на экономический рост // Экономическая социология. 2006. Т. 7. № 1. С. 38—60 (<http://www.ecsoc.msses.ru/Transl.php>) или Анализ рынков в современной экономической социологии / Отв. ред. В.В. Радаев, М.С. Добрякова. М.: ГУ ВШЭ, 2007. С. 341—372.

Дополнительная литература

Блок Ф. Интервью // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 5. С. 14—20 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ ВШЭ, 2003. Гл. 1.

Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998. Гл. 1 (<http://www.ecsoc.ru>).

Радаев В.В., Шкаратан О.И. Социальная стратификация. 2-е изд. М.: Аспект Пресс, 1996. С. 150—152 (<http://www.ecsoc.ru>).

Роуз-Аккерман С. Коррупция и государство: причины, следствия, реформы. М.: Логос, 2003. Гл. 6. С. 120—147.

Block F. The Fiscal Crisis of the Capitalist State // Annual Review of Sociology. 1981. Vol. 7. P. 1—27.

Esping-Andersen G. The Three Worlds of Welfare Capitalism. Cambridge: Polity Press, 1990. P. 9—34.

Evans P.B. Embedded Autonomy. Berkeley: University of California Press, 1995.

Frye T. Slapping the Grabbing Hand: Credible Commitment and Property Rights in Russia. Препринт WP1/2003/02. М.: ГУ ВШЭ, 2003 (<http://www.hse.ru>).

Frye T., Shleifer A. The Invisible Hand and the Grabbing Hand // American Economic Review. Papers and Proceedings. May 1997. Vol. 87. No. 2. P. 354—358.

Hellman J.S., Jones G., Kaufmann D. Seize the State, Seize the Day: State Capture, Corruption and Influence in Transition // World Bank Policy Research Working Paper. 2000. No. 2444 (<http://www.worldbank.org>).

Контрольные вопросы

- В чем состоит специфика позиции государства в его отношениях с участниками рынка?
- Каковы различия государственного и социального регулирования рынка?
- Что означает “встроенная автономия” государства?
- Чем различаются хищническое государство и государство развития?
- Как различаются модели “невидимой”, “грабящей” и “помогающей” руки государства?
- В чем состоят различия либеральной, консервативной и социал-демократической концепций государства благосостояния?
- В чем заключается суть перехода от традиционной к новой парадигме взаимодействия государства и рынка?
- Что такое “коррупция” с точки зрения теории агентских отношений?
- Как измерить уровень коррупции?
- Каковы основные способы борьбы с коррупцией в современной России?

НЕФОРМАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА КАК ФОРМА ХОЗЯЙСТВА

Структурный и институциональный подходы к анализу неформальной экономики. Неформальная экономика как совокупность сегментов хозяйства. Скрытая и неучтенная экономика. Социальная и домохозяйственная экономика. Теневая и криминальная экономика. Фиктивная экономика. Предпринимательский, трудовой, потребительский и макроэкономический подходы к измерению масштабов неформальной экономики. Факторы развития неформальной экономики.

Неформальная экономика как элемент формального сектора. Взаимодействие формальных и неформальных правил. Механизм деформализации хозяйственных правил, его основные элементы. Легитимация действий в теневой экономике. Механизм формализации хозяйственных правил. Новые контуры неформальной экономики в современной России.

Основная литература

Портес А. Неформальная экономика и ее парадоксы // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 303—339. См. также: Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 4 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ ВШЭ, 2003. Гл. 7—8.

Радаев В.В. Экономическая социология. М.: ГУ ВШЭ, 2005. Гл. 8.

Дополнительная литература

Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: причины развития в зеркале мирового опыта // Экономическая социология. 2000. Т. 1. № 1. С. 6—12 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: экономико-социологический анализ. М.: ГУ ВШЭ, 2004.

Виноградский В.Г. “Орудия слабых”: Неформальная экономика крестьянских домохозяйств // Социологический журнал. 1999. № 3—4. С. 36—48 (<http://www.nir.ru>).

Волков В.В. Силовое предпринимательство. СПб.: ЕУСПб: Летний сад, 2002. Гл. 3. С. 59—90. См. также: Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 2. С. 18—43 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Де Сото Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М.: Catalaxy, 1995. Ч. 1. С. 38—175 (<http://www.libertarium.ru>).

Латов Ю.В. Экономика вне закона (очерки по теории и истории теневой экономики). М.: Московский общественный научный фонд, 2001 (<http://www.ie.boom.ru>).

Панеях Э.Л. Формальные правила и неформальные институты и их применение в российской экономической практике // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 4. С. 56—68 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Радаев В.В. Деформализация правил и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности // Вопросы экономики. 2001. № 6. С. 60—79.

Радаев В.В. О роли насилия в современных деловых отношениях // Вопросы экономики. 1998. № 10. С. 81—100.

Радаев В.В. Российский бизнес: на пути к легализации? // Вопросы экономики. 2002. № 1. С. 68—87.

Радаев В.В. Теневая экономика в России: изменение контуров // Pro et Contra. 1999. Т. 4. № 1. С. 5—24 (<http://pubs.carnegie.ru>).

Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: ЦПТ, 1998. Гл. 3 (<http://www.ecsoc.ru>).

Фадеева О.П. Неформальная занятость в сибирском селе // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 2. С. 61—93 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Яковлев А.А. Корпоративное управление и реструктуризация предприятий в России: формальные институты и неформальные интересы собственников // Экономический журнал ВШЭ. 2003. Т. 7. № 2. С. 221—230 (<http://ecsocman.edu.ru>).

Portes A., Castells M., Benton L.A. Conclusion: The Policy Implications of Informality // The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries / A. Portes, M. Castells, L.A. Benton (eds.). Baltimore: The John Hopkins University Press, 1989. P. 298—311.

Underground Economies in Transition / E.L. Feige, K. Ott (eds.). Aldershot: Elgar, 1999.

Контрольные вопросы

- Какие сегменты включает в себя неформальная экономика?
- Чем различаются теневая и криминальная экономика?
- Чем различаются фиктивная и теневая экономика?
- Каковы преимущества и недостатки разных способов измерения неформальной экономики?
- В чем состоят основные различия между формальными и неформальными правилами?
- По каким причинам возникают неформальные правила?
- Каковы основные элементы механизма деформализации хозяйственных правил?
- Как осуществляется легитимизация деятельности в теневой экономике?
- Каковы основные элементы механизма формализации хозяйственных правил?
- Как изменилась теневая экономика при переходе от советского к постсоветскому периоду?

— СОЦИОЛОГИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА —

Общее понятие предпринимательства. Экономические трактовки предпринимательской функции. Исторические и социальные корни предпринимательского духа (М. Вебер, В. Зомбарт). Предприниматель, мещанин и бюрократ — три составляющие капиталистического духа. Средневековое и капиталистическое предпринимательство. Историческая эволюция предпринимательских групп.

Социально-психологический портрет и мотивы предпринимателя (Й. Шумпетер и др.). Прирожденное и вынужденное предпринимательство. Социальный статус групп предпринимателей. Социальные факторы предпринимательской деятельности. Этническое предпринимательство. Предпринимательство как вид идеологии. Социальный портрет предпринимателя в дореволюционной и современной России.

Основная литература

Зомбарт В. Буржуа. Этюды по истории духовного развития современного экономического человека. М.: Наука, 1994. С. 45—49, 82—103.

Радаев В.В. Экономическая социология. М.: ГУ ВШЭ, 2005. Гл. 9—10.

Уолдингс Р., Олдрич Х., Уорд Р. Этнические предприниматели // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 340—365.

Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. С. 169—195.

Дополнительная литература

Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма // Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 61—106, 136—207; или *Вебер М.* Протестантская этика и дух капитализма. М.: ИНИОН РАН, 1972 (<http://www.warwick.ac.uk/russia/books.html>).

Заславская Т.И. Бизнес-слой российского общества: сущность, структура, статус // Социологические исследования. 1995. № 3. С. 3—12.

Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее / Под ред. Е.Г. Ясина, А.Ю. Чепуренко, В.В. Буева. М.: Фонд “Либеральная миссия”, 2003.

Олдрич Х. Предпринимательские стратегии в новых организационных популяциях // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 211—225. См. также: Экономическая социология. 2005. Т. 6. № 4 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Радаев В.В. Два корня российского предпринимательства: фрагменты истории // Мир России. 1995. Т. 4. № 1. С. 159—180.

Радаев В.В. Новое российское предпринимательство в оценках экспертов // Мир России. 1994. Т. 3. № 1. С. 36—54.

Радеев В.В. Российский бизнес: структура транзакционных издержек // Общественные науки и современность. 1999. № 6. С. 5—19 (<http://ecsocman.edu.ru>).

Радеев В. Этническое предпринимательство: Россия и мировой опыт // Полис. 1993. № 5. С. 79—87.

Burt R.S. Structural Holes: The Social Structure of Competition. Cambridge: Harvard University Press, 1995.

Encyclopedia of Entrepreneurship / C.A. Kent et al. (eds.). Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1982.

Entrepreneurship. An Interdisciplinary Perspective / R. Swedberg (ed.). Oxford: Oxford University Press, 2000. Part II. P. 45—160.

Granovetter M. The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs // The Economic Sociology of Immigration: Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship / A. Portes (ed.). N.Y.: Russell, 1995. P. 128—165.

Hebert R., Link A. The Entrepreneur: Mainstream Views and Radical Critique. N.Y.: Praeger, 1988.

Martinelli A. Entrepreneurship and Management // The Handbook of Economic Sociology / N. Smelser, R. Swedberg (eds.). Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 476—487.

Radaev V. The Development of Small Entrepreneurship in Russia // Small and Medium Enterprises in Transitional Economies / R.J. McIntyre, B. Dallago (eds.). Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2003. P. 114—133.

Waldinger R., Aldrich H., Ward R. Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies. L.: Sage Publications, 1990.

Контрольные вопросы

- Каковы основные подходы к определению предпринимательства как экономической функции?
- Из чего складывается общее понятие предпринимательства?
- Чем различаются фигуры предпринимателя, мещанина и бюрократа?
- Чем различаются средневековый и современный предприниматель?
- Каков психологический портрет современного предпринимателя и структура его мотивации?
- Почему предпринимательские группы часто оказываются в маргинальной статусной позиции?
- Почему одни этнические группы успешнее других занимаются предпринимательской деятельностью?
- Чем различаются предприниматели в дореволюционной и современной России?

СОЦИОЛОГИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Общее понятие организации, ее ключевые признаки. Основные черты хозяйственной организации. Классическая (бюрократическая) организация (М. Вебер). Способы построения хозяйственных организаций. Община, корпорация и ассоциация как исторические формы хозяйственной организации. Стратегии утверждения внутрифирменного авторитета: бюрократизм, патернализм, фратернализм и партнерство. Связь “традиционных” и “современных” организационных форм.

Экономические подходы к теории фирмы. Социологические модели хозяйственной организации. Проблемы эволюции хозяйственных организаций. Новые теории организационного контроля. Усложнение и размывание организационных границ. Специфика управленческих схем в современной России.

Основная литература

Олдрич Х. Предпринимательские стратегии в новых организационных популяциях // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 211—225.

Пауэлл У., Смит-Дор Л. Сети и хозяйственная жизнь // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 226—280. См. также: Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 3. С. 61—105 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Радаев В.В. Экономическая социология. М.: ГУ ВШЭ, 2005. Гл. 11—12.

Старк Д. Гетерархия: неоднозначность активнов и организация разнообразия // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 47—95. См. также: Экономическая социология. Т. 2. № 2. С. 115—132 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Дополнительная литература

Панне Я. Олигархи. Экономическая хроника. 1992—2000. М.: ГУ ВШЭ, 2000 (<http://www.libertarium.ru>).

Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ ВШЭ, 2003. Гл. 4.

Радаев В. Четыре стратегии утверждения авторитета внутри фирмы: некоторые результаты обследований российских предпринимателей // Социологический журнал. 1994. № 2. С. 149—157.

Старк Д. Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма // Вопросы экономики. 1996. № 6. С. 4—24.

Тевено Л. Организованная комплексность: нормы координации и структура экономических преобразований // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.:

РОССПЭН, 2002. С. 19—46. См. также: Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 281—300.

Уильямсон О.И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка // Теория фирмы. СПб.: Экономическая школа, 1995. С. 411—442 (<http://www.ecsocman.edu.ru>).

Шаститко А.Е. Новая теория фирмы. М.: ТЕИС, 1996.

Clegg S. Modern Organizations: Organizational Studies in the Postmodern World. L.: Sage, 1990. Ch. 5. P. 107—152.

Coleman J. Foundations of Social Theory. Cambridge: Harvard University Press, 1990. Ch. 16. P. 421—450.

Fligstein N. The Transformation of Corporate Control. Cambridge: Harvard University Press, 1990. Introduction. Ch. 9. P. 1—32, 295—316.

Granovetter M. Business Groups // The Handbook of Economic Sociology / N. Smelser, R. Swedberg (eds.). Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 453—475.

Perrow C. Economic Theories of Organization // Structure of Capital: The Social Organization of the Economy / S. Zukin, P. DiMaggio (eds.). N.Y.: Cambridge University Press, 1994. P. 121—152. См. также: Theory and Society. 1986. Vol. 15. No. 1—2. P. 11—45.

Perrow C. Small Firm Networks // Explorations in Economic Sociology / R. Swedberg (ed.). N.Y.: Russell Sage Foundations, 1993. P. 377—402.

Reed M. The Sociology of Organizations: Themes, Perspectives and Prospects. N.Y.: L.: Harvester Wheatsheaf, 1992.

Useem M. Shareholder Power and the Struggle for Corporate Control // Explorations in Economic Sociology / R. Swedberg (ed.). N.Y.: Russell Sage Foundations, 1993. P. 308—334.

Контрольные вопросы

- Какие элементы включает в себя понятие хозяйственной организации?
- Какие черты характеризуют современную хозяйственную организацию?
- В каких формах происходит образование хозяйственных организаций?
- Каковы основные стратегии утверждения внутрифирменного авторитета?
- В чем состоит ограниченность традиционных экономических подходов к анализу фирмы?
- Какова специфика основных социологических подходов к анализу хозяйственной организации?
- Как эволюционировали теории организационного контроля во второй половине XX столетия?
- Какие трудности возникают при определении границ хозяйственной организации?
- Каковы причины непрозрачности управленческих схем в современной России?

ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ И ТРУДОВОЙ КОНТРОЛЬ

Контроль менеджеров над трудовым процессом. Научная теория управления (Ф. Тейлор). Социальная философия фордизма. Концепция “человеческих отношений”. Тавистокская школа и “гуманизация труда”. Демократизация управления. Кросс-культурные заимствования в управлении. Концепция управления человеческими ресурсами.

Контроль работников над трудовым процессом. От классовой борьбы к институционализации индустриального конфликта. Активное сопротивление менеджменту. Рестрикционизм, абсентеизм и другие стратегии пассивного сопротивления и негласного контроля “снизу”. Социальные основы коллективного действия работников. Основы трудового компромисса. Историческая динамика современных трудовых отношений. Изменение трудового кодекса и трудовых отношений в современной России.

Основная литература

Радаев В.В. Экономическая социология. М.: ГУ ВШЭ, 2005. Гл. 13—14.

Brown R. Understanding Industrial Organisations: Theoretical Perspectives in Industrial Sociology. L.: Routledge, 1992. P. 1—38.

Thelen K. Varieties of Labor Politics in the Developed Democracies // Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage / P.A. Hall, D.W. Soskice (eds.). Oxford: Oxford University Press, 2001.

Дополнительная литература

Буайе Р. Теория регуляции. Критический анализ. М.: РГГУ, 1997.

Гордон Л.А., Клопов Э.В. Потери и приобретения в России девяностых. Т. 1. М.: Эдиториал УРСС, 2000. Очерки 6—7. С. 179—283.

Козина И.М. Профсоюзы в коллективных трудовых конфликтах // Социологические исследования. 2001. № 5. С. 49—55.

Организационный выбор / Трист Э. и др. // Лапин Н.И. Эмпирическая социология в Западной Европе. М.: ГУ ВШЭ, 2004. С. 302—322.

Радаев В.В. Четыре способа утверждения авторитета внутри фирмы // Социологический журнал. 1994. № 2. С. 149—157.

Скотт Дж. Оружие слабых: повседневное сопротивление и его значение // Великий незнакомец: крестьяне и фермеры в современном мире / Отв. ред. Т. Шанин. М.: Прогресс-Академия, 1992.

Тейлор Ф.У. Принципы научного менеджмента. М.: Контроллинг, 1991. С. 24—35.

Форд Г. Моя жизнь. Мои достижения. М.: Финансы и статистика. 1989. С. 70—73, 90—98, 164—167.

Шевчук А.В. Постфордистские концепции как исследовательская программа // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 2. С. 44—61 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Employer Strategy and the Labour Market / J. Rubery, F. Wilkinson (eds.). Oxford: Oxford University Press, 1994.

Lincoln J.R., Kalleberg A.L. Culture, Control and Commitment: A Study of Work Organization and Work Attitudes in the United States and Japan. Cambridge: Cambridge University Press, 1992. P. 7—29.

Post-Fordism: A Reader / A. Amin (ed.). Oxford: Blackwell, 1994. P. 1—39.

Rose M. Industrial Behaviour: Theoretical Development Since Taylor. Harmondsworth: Penguin Books, 1978.

Sabel C.F. Work and Politics: The Division of Labor in Industry. Cambridge: Cambridge University Press, 1982. P. 1—31.

Watson T.J. Sociology, Work and Industry. L.: Routledge and Kegan Paul, 1987. P. 28—42, 169—187, 223—252.

Контрольные вопросы

- Каковы исторические ограничения фордистских технологий?
- Что нового внесли в теорию управления школа “человеческих отношений” и Тавистокская школа?
- На каких принципах строится современная философия управления и концепция управления человеческими ресурсами?
- Каковы основные формы активного сопротивления работников менеджменту?
- Каковы основные формы пассивного сопротивления менеджменту на индивидуальном и коллективном уровнях?
- В чем заключается характер трудового компромисса?
- Как повлиял Трудовой кодекс 2002 г. на изменение отношений занятости в современной России?

СОЦИОЛОГИЯ ЗАНЯТОСТИ

Занятость и ее основные элементы. Формирование спроса на труд. Неоднородность рынка труда. Внутренние и внешние рынки труда (П. Дёрингер, М. Пиоре). Гибкая занятость и сегментация рынка труда. “Ядро” и “периферия” рынка труда. Основные факторы сегментации групп занятых. Социальные механизмы трудового найма.

Формирование предложения труда. Теория человеческого капитала (Г. Беккер и др.) и ее ограничения. Социальные механизмы заполнения рабочих мест. Роль социальных связей в поиске работы (М. Грановеттер и др.). Понятие безработицы и ее основные виды. Пределы рациональности поведения в отношениях занятости. Особенности современного российского рынка труда.

Основная литература

Грановеттер М. Социологические и экономические подходы к анализу рынка труда: социоструктурный взгляд // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 369—399.

Радаев В.В. Экономическая социология. М.: ГУ ВШЭ, 2005. Гл. 15—16.

Дополнительная литература

Беккер Г. Человеческий капитал и распределение времени // Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М.: ГУ ВШЭ, 2003. С. 49—154.

Капелюшников Р.И. Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации. М.: ГУ ВШЭ, 2001. Введение. С. 6—28. См. также: Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 2. С. 5—22 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Капелюшников Р.И., Гимпельсон В.Е. Трудовой кодекс: изменил ли он поведение предприятий? Препринт WP3/2004/03. М.: ГУ ВШЭ, 2004 (<http://www.hse.ru>).

Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М.: ГУ ВШЭ, 2000. Гл. 4.

Якубович В. Институты, социальные сети и рыночный обмен: Подбор работников и рабочих мест в России // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 210—251.

Doeringer P., Piore M. Internal Labor Markets and Manpower Analysis. Lexington: Heath, 1971. Introduction. P. 1—9.

Granovetter M. The Strength of Weak Ties // American Journal of Sociology. May 1973. Vol. 78. No. 6. P. 1360—1380.

Granovetter M. Toward a Sociological Theory of Income Differences // Sociological Perspectives on Labor Markets / I. Berg (ed.). N.Y.: Academic Press, 1981. P. 19—37, 65—68.

Kerr C. The Social Economics Revisionists: The “Real World” Study of Labor Markets and Institutions // Labor Economics and Industrial Relations: Markets and Institutions / C. Kerr, P.D. Staudoha (eds.). Cambridge: Harvard University Press, 1994. P. 66—108.

Mincer J. Human Capital: A Review // Labor Economics and Industrial Relations: Markets and Institutions / C. Kerr, P.D. Staudoha (eds.). P. 109—144.

Piore M. The Dual Labor Market: Theory and Implications // Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective / D. Grusky (ed.). Boulder: Westview Press, 1994. P. 359—361.

The Transformation of Work? Skill, Flexibility and Labour Process / S. Wood (ed.). L.: Unwin Hyman, 1989. Ch. I. P. 1—43.

Контрольные вопросы

- Какие категории относятся к группе занятых?
- В чем заключается суть теории двойственных рынков труда?
- По каким параметрам происходит сегментация рынка труда?
- Каковы социальные механизмы трудового найма?
- На каких исходных предпосылках основана теория человеческого капитала?
- Какова роль социальных связей в поиске работы?
- Кто относится к категории безработных?
- Каковы основные особенности современного российского рынка труда?

— СОЦИОЛОГИЯ ДОМАШНЕГО ХОЗЯЙСТВА —

Понятия домашнего хозяйства и домашнего труда. Новая экономическая теория домашнего производства (Г. Беккер). Рыночный труд, домашний труд и труд в подсобном хозяйстве. Способы измерения домашнего труда.

Субстантивная экономика и обеспечение жизнедеятельности (К. Поланьи). Семейная и гендерная экономика. Максимизация полезности и обеспечение трудопотребительского баланса (А.В. Чаянов). Изменение бюджетов времени в современном домашнем хозяйстве (Дж. Гершуни). Принципы распределения труда между супругами в домашнем хозяйстве. Специфика поведения домашних хозяйств и домохозяйственных обменов в современной России.

Основная литература

Барсукова С.Ю., Радаев В.В. Легенда о гендере. Принципы распределения труда между супругами в современной городской семье // Мир России. 2000. № 4. С. 65—102 (<http://www.hse.ru>). См. также: Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 2. С. 23—60 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Гершуни Дж. Экономическая социология: либеральные рынки, социальная демократия и использование времени // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 400—410. См. также: Экономическая социология. 2000. Т. 1. № 2. С. 72—81 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Радаев В.В. Экономическая социология. М.: ГУ ВШЭ, 2005. Гл. 17.

Дополнительная литература

Барсукова С.Ю. Взаимопомощь российских домохозяйств: теория и практика экономики дара // Мир России. 2003. № 2 (<http://www.hse.ru>).

Беккер Г. Выбор партнера на брачных рынках // THESIS. 1994. № 6. С. 12—36 (<http://www.ecsocman.edu.ru>).

Беккер Г. Экономика семьи // Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М.: ГУ ВШЭ, 2003. С. 381—486.

Беккер Г. Экономика семьи и макроповедение // США: экономика, политика, идеология. 1994. № 1. С. 99—107; № 2. С. 93—98 (<http://www.libertarium.ru>).

Гершуни Дж. Бюджеты времени и неформальная экономическая деятельность // Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999. С. 343—355.

Градосельская Г. Социальные сети: обмен частными трансфертами // Социологический журнал. 1999. № 1—2. С. 156—163 (<http://www.nir.ru>).

Занятость и поведение домохозяйств: адаптация к условиям перехода к рыночной экономике в России / Под ред. В. Кабаиной, С. Кларка. М.: РОССПЭН, 1999.

Караханова Т.М. Домашний труд и быт городских жителей: 1965—1998 гг. // Социологический журнал. 1999. № 3—4. С. 110—115 (<http://www.nir.ru>).

Поллак Р. Трансакционный подход к изучению семьи и домашнего хозяйства // THESIS. 1994. № 6. С. 50—73 (<http://www.ecsocman.edu.ru>).

Рефлексивное крестьяноведение: десятилетия исследований сельской России / Под ред. Т. Шанина, А.М. Никулина, В.П. Данилова. М.: МВШСЭН: РОССПЭН: 2002. Разд. III (Семья). С. 161—314.

Шульц Т. Ценность детей // THESIS. 1994. № 6. С. 37—49 (<http://www.ecsocman.edu.ru>).

Gershuny J. Changing Times: Work and Leisure in Postindustrial Society. Oxford: Oxford University Press, 2001.

On Work: Historical, Comparative and Theoretical Approaches / R. Pahl (ed.). Oxford: Basil Blackwell, 1988. P. 392—406, 609—632.

Sik E. Family, Household, and Inter-Household Network Coping with Economic Crises. Препринт WP4/2003/03. М.: ГУ ВШЭ, 2003 (<http://www.hse.ru>).

The Social and Political Economy of the Household / M. Anderson, F. Bechhofer, J. Gershuny (eds.). Oxford: Oxford University Press, 1994. Introduction. P. 1—16.

Контрольные вопросы

- Чем отличается домашний труд от потребления и отдыха?
- Каковы основные виды труда в домашнем хозяйстве, как они соотносятся?
- Что привнесла новая экономическая теория домашнего производства?
- В чем состоит специфика домашнего хозяйства по сравнению с фирмой?
- Каковы исторические тенденции в распределении времени в домашнем хозяйстве?
- Как развитие сферы услуг повлияло на эволюцию домашнего хозяйства?
- Каковы основные принципы распределения труда между супругами в домашнем хозяйстве?
- Как влияет увеличение рыночной занятости на занятость домашним трудом?
- В какой мере правомерна концепция домашней эксплуатации женщин?
- Как организуются обмены между домохозяйствами в современной России?

СОЦИОЛОГИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ

Общее понятие потребления. Экономические теории потребления. Потребление и социальная дифференциация. Престижное потребление и демонстративная праздность (Т. Веблен). Потребление и соучастие (Дж. Бурстин). Потребление и пространство стилей жизни. Понятие габитуса (П. Бурдьё). Потребительная и знаковая стоимость продуктов.

Общество потребления и его основные тенденции. Потребительская гонка и возникновение потребительства. Потребление как инновационный процесс. Характер инновационного потребительского цикла. Роль элит и средних классов в распространении потребительских инноваций в современной России.

Основная литература

Бурдьё П. Различение (фрагменты книги) // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 537—565. См. также: Экономическая социология. 2005. Т. 6. № 3. С. 25—48 (<http://www.ecsoc.msses.ru/Transl.php>).

Димаджо П. Культура и хозяйство // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 471—518. См. также: Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 3. С. 51—58 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Радаев В.В. Экономическая социология. М.: ГУ ВШЭ, 2005. Гл. 18.

Дополнительная литература

Беккер Г. De Gustibus Non Est Disputandum // Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М.: ГУ ВШЭ, 2003. С. 488—518.

Бодрийар Ж. Система вещей. М.: Рудомино, 1999.

Бурдьё П. Структура, габитус, практика // Журнал социологии и социальной антропологии. 1998. Т. 1. № 2. С. 44—59 (<http://ecsocman.edu.ru>).

Бурстин Д. Дж. Сообщества потребления // THESIS. Т. 1. 1993. Вып. 3. С. 231—254 (<http://www.ecsocman.edu.ru>).

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

Радаев В.В. Обычные и инновационные практики // Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / Под ред. Т.М. Малевой. М.: Гендальф, 2003 (<http://pubs.carnegie.ru>). См. также: Мир России. 2003. Т. XII. № 4. С. 89—119.

Радаев В.В. Социология потребления: основные подходы // Социологические исследования. 2005. № 1. С. 5—18.

Рощина Я.М. Формирование предпринимательского слоя и дифференциация стилей жизни // Вопросы экономики. 1998. № 3. С. 114—127.

Ackerman F. Overview Essay // The Consumer Society / E. Goodwin, F. Ackerman, D. Kiron (eds.). Washington: Island Press, 1997. P. 149—159.

Baudrillard J. The Consumer Society: Myths and Structures. L.: Sage, 1998.

Bourdieu P. Distinction: A Social Critique for the Judgement of Taste. L.: Routledge and Kegan Paul, 1984. P. 169—225.

Carruthers B.G., Babb S.L. Economy // Society: Markets, Meanings, and Social Structures. Thousands Oaks, CA: Pine Forge Press, 2000. Ch. 2. P. 15—44.

Corrigan P. The Sociology of Consumption. An Introduction. L.: Sage, 1997. Ch. 2. P. 17—32.

Featherstone M. Consumer Culture and Postmodernism. L.: Sage, 1991.

Frenzen J., Hirsch P., Zerillo P. Consumption, Preferences, and Changing Lifestyles // The Handbook of Economic Sociology / N. Smelser, R. Swedberg (eds.). Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 403—425.

Контрольные вопросы

- Что такое потребление?
- Каковы ограничения традиционного экономического подхода к анализу потребления?
- По каким причинам возникает престижное потребление?
- Как потребительские практики используются в процессе социальной дифференциации?
- Что такое габитус?
- В чем заключается разница между потребительной стоимостью, стоимостью и знаковой стоимостью?
- Какие тенденции характеризуют современное общество потребления?
- Каковы основные фазы инновационного потребительского цикла?
- Какова специфика потребительского поведения в современной России?

СОЦИОЛОГИЯ ДЕНЕГ

Общее понятие денег. Основные функции денег. Истоки возникновения денег. Прimitивные и современные деньги. Деньги как социальное отношение. Деньги и сакральные ценности.

Множественность денежных единиц (В. Зелизер). Денежные суррогаты и бартерный обмен. Целевое распределение денег. Социология сбережений населения. “Финансовые пирамиды” и поведение масс в России 1990-х гг.

Основная литература

Зелизер В. Создание множественных денег // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 413—430. См. также: Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 3. С. 58—72 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Радаев В.В. Экономическая социология. М.: ГУ ВШЭ, 2005. Гл. 19.

Дополнительная литература

Вельтус О. Символические значения цены: конструирование ценности современного искусства в галереях Амстердама и Нью-Йорка // Экономическая социология. 2008. Т. 9. № 3. С. 33—59.

Зелизер В. Социальное значение денег. М.: ГУ ВШЭ, 2004.

Кнорр-Цетина К., Брюггер У. Рынок как объект привязанности: исследование постсоциальных отношений на финансовых рынках // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 445—468.

Маркс К. Капитал. Т. 1. Гл. 1 // Маркс К. Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. Т. 23.

Радаев В.В. Возвращение толпы: анализ поведения вкладчиков “финансовых пирамид” // Вопросы социологии. 1998. Вып. 8. С. 100—142.

Радаев В.В. О сбережениях и сберегательных мотивах российского населения // Вопросы социологии. 1998. Вып. 8. С. 39—54.

Радаев В.В. Уроки “финансовых пирамид”, или что может сказать экономическая социология о массовом финансовом поведении // Мир России. 2002. Т. XI. № 2. С. 39—70 (<http://www.hse.ru>).

Dodd N. The Sociology of Money: Economics, Reason and Contemporary Society. Cambridge: Polity Press, 1994. Introduction. P. IX—XXVIII.

Furnham A., Argyle M. The Psychology of Money. L.: Routledge, 1998. Ch. 2, 4. P. 37—61, 100—128.

Ingham G. The Nature of Money. Cambridge: Polity Press, 2004. Ch. 4. P. 69—85.

Mizruchi M., Stearns L.B. Money, Banking, and Financial Markets // The Handbook of Economic Sociology / N. Smelser, R. Swedberg (eds.). Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 313—341.

Simmel G. The Philosophy of Money. L.: Routledge and Kegan Paul, 1990. P. 429—446.

Zelizer V. Human Values and the Market: The Case of Life Insurance and Death in 19th-century America // American Journal of Sociology. 1978. Vol. 84. P. 591—610.

Контрольные вопросы

- Можно ли сформулировать нетавтологическое определение денег?
- Способны ли деньги полностью выполнять свои функции?
- Как различаются примитивные и современные деньги?
- Откуда возникает множественность денег?
- По каким причинам используются денежные суррогаты?
- Как осуществляется целевое распределение денег?
- Насколько рациональным является финансовое поведение населения?
- Что позволило “раскрутить” российские “финансовые пирамиды” в середине 1990-х гг.?

СОЦИАЛЬНАЯ СТРАТИФИКАЦИЯ

Классы в экономической теории. Исходные стратификационные понятия. Взаимосвязь структуры, сознания и действия как основная проблема стратификационного анализа. Проблема статусного рассогласования. Понятие стратификационной системы. Основные типы стратификационных систем. Общество как комбинация стратификационных систем.

Понятие хозяйственной элиты. Понятие средних классов. Низшие классы и андеркласс. Основные подходы к измерению бедности. Исследование как стратифицирующая деятельность. Стратификационные идеологии. Характер и границы российских средних классов.

Исходные положения Марксовой теории классов. Многоликость неомарксизма. Исходные положения функционализма и их ограничения. Исходные положения стратификационной теории М. Вебера. Основные направления неовеберовских исследований. Новые стратификационные подходы в конце XX в.

Основная литература

Вебер М. Класс, статус и партия // Социальная стратификация / Отв. ред. С.А. Белановский. Вып. 1. М.: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН, 1992. С. 19—38.

Вебер М. Основные понятия стратификации // Социологические исследования. 1994. № 5. С. 147—156.

Дэвис К. Концептуальный анализ стратификации // Социальная стратификация / Отв. ред. С.А. Белановский. Вып. 1. М.: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН, 1992. С. 139—159.

Радаев В.В. Экономическая социология. М.: ГУ ВШЭ, 2005. Гл. 20—21.

Радаев В.В., Шкарлатан О.И. Социальная стратификация. 2-е изд. М.: Аспект Пресс, 1996. Гл. 3, 5 (<http://www.ecsoc.ru>).

Дополнительная литература

Богомолова Т.Ю., Саблина С.Г. Статусная рассогласованность как аспект социальной стратификации: презентация классической концепции // Рубеж. 1997. № 10—11. С. 58—65 (<http://ecsocman.edu.ru>).

Бурдые П. Различение (фрагменты книги) // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 537—565.

Бурдые П. Социальное пространство и генезис “классов” // Бурдые П. Социология политики. М.: Socio-Logos, 1993. С. 55—97. См. также: Вопросы социологии. 1992. Т. 1. № 1. С. 17—36.

Гидденс А. Социология. М.: Эдиториал-УРСС, 1999. С. 196—232.

Дэвис К., Мур У. Некоторые принципы стратификации // Социальная стратификация / Отв. ред. С.А. Белановский. Вып. 1. М.: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН, 1992. С. 160—177.

Ленски Г. Статусная кристаллизация: невертикальное измерение социального статуса // Социологический журнал. 2003. № 4. С. 126—140.

Радаев В.В. Стратификационный анализ постсоветской России: неовеберийский подход // Способы адаптации населения к новой социально-экономической ситуации в России / Отв. ред. И.А. Бутенко. Вып. XI. М.: Московский общественный научный фонд, 1999. С. 46—59.

Райт Э.О. Марксистские концепции классовой структуры // Рубеж. 2000. № 15. С. 35—84 (<http://ecsocman.edu.ru>).

Сорокин П.А. Социальная стратификация и мобильность // Сорокин П.А. Человек, цивилизация, общество. М.: Политиздат, 1992. С. 373—424.

Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / Под ред. Т.М. Малевой. М.: Гендальф, 2003 (<http://pubs.carnegie.ru>).

Уорнер У.Л. Социальный класс и социальная структура // Рубеж. 1997. № 10—11. С. 42—57 (<http://ecsocman.edu.ru>).

Goldthorpe J. The Service Class Revisited // Social Change and the Middle Classes / T. Butler, M. Savage (eds.). L.: UCL Press, 1995. P. 313—329.

Marshall G. Repositioning Class: Social Inequality in Industrial Societies. L.: Sage, 1997. P. 1—13.

Контрольные вопросы

- Чем различаются реальные и статистические социальные группы?
- В чем заключается проблема соотношения структуры, сознания и действия в стратификационной теории?
- Какие последствия имеет декомпозиция статусов?
- Как раскрывается понятие стратификационной системы?
- Какие типы стратификационных систем наиболее важны для анализа современного российского общества?
- Как происходила ревизия ортодоксального марксизма в неомарксистских исследованиях?
- За что критиковалась функционалистская стратификационная теория?
- Почему неовеберийские исследования тяготеют к анализу средних классов?
- По каким социально-экономическим критериям можно выделить средние классы в современной России?

СОЦИОЛОГИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ИДЕОЛОГИЙ

Понятие хозяйственной идеологии. Различие “стилей мышления” (К. Мангейм). Три уровня хозяйственной идеологии. Миф об идеологической “нейтральности”. Режимы экономической политики и их культурная обусловленность (Ф. Доббин).

Основные типы идеологических систем: консерватизм, либерализм, демократизм, социализм. Идеологические гибриды и экономическая политика. Смена идеологических парадигм. Парадигмальные сдвиги в описании хозяйственной системы России.

Основная литература

Доббин Ф. Формирование промышленной политики (фрагменты книги) // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 607—631.

Мангейм К. Идеология и утопия // Мангейм К. Диагноз нашего времени. М.: Юрист, 1994. С. 52—94.

Радаев В.В. Экономическая социология. М.: ГУ ВШЭ, 2005. Гл. 22.

Дополнительная литература

Бурдые П. Социальное пространство и символическая власть // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 137—150 (<http://www.ecsocman.edu.ru>).

Мангейм К. Консервативная мысль // Мангейм К. Диагноз нашего времени М.: Юрист, 1994. С. 572—582.

Новикова Е.Г. Идеологическая композиция экономических программ КПРФ, “Яблока” и “Единства” // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 2. С. 94—114 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Пешняк А.В. Идеологическая составляющая документов реформирования РАО “ЕЭС России” как способ координации и продвижения интересов // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 4. С. 96—125 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Радаев В.В. Об истоках и характере консервативного сдвига в российской идеологии // Иное. Т. 1. М.: Аргус, 1995. С. 289—320 (<http://www.russ.ru>).

Радаев В.В. Хозяйственная система России сквозь призму идеологических систем // Вопросы экономики. 1995. № 2. С. 30—39.

Фукуяма Ф. Конец истории? // Вопросы философии. 1990. № 3. С. 134—148.

Хайлбронер Р. Экономическая теория как универсальная наука // THESIS. 1993. Вып. 1. С. 41—55 (<http://www.ecsocman.edu.ru>).

Kumar K. Utopianism: Concepts in Social Sciences. L.: Open University Press, 1990.

Morishima M. Ideology and Economic Activity // Economy and Society: Overviews in Economic Sociology / A. Martinelli, N. Smelser (eds.). L.: Sage, 1990. P. 51—77.

- Что такое “хозяйственная идеология”?
- Чем различаются уровни воспроизводства хозяйственной идеологии?
- Каковы сравнительные характеристики основных типов идеологических систем?
- Как происходит смена идеологических парадигм?
- Как возникают идеологические гибриды?
- Что такое “режим экономической политики”?
- Чем обусловлены различия режимов экономической политики?
- Какие основные сдвиги в идеологических парадигмах наблюдались в пост-советской России?

СОЦИОЛОГИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ

Социологический подход к истории хозяйства. Прогресс и стадийность в хозяйственном развитии. Формационный подход (К. Маркс). Различия в понимании постиндустриализма (Д. Белл и др.). Концепция “дезорганизованного капитализма” (С. Лэш, Дж. Урри). Теории модернизации и конвергенции. Концепция глобализации. Экономическая, политическая и культурная глобализация.

Параллельное развитие хозяйственных укладов. “Эксплоярные” формы хозяйства. Концепция “азиатского деспотизма” (К. Витфогель). Варианты цивилизационного подхода (Н.Я. Данилевский, О. Шпенглер, А. Тойнби). Модель матричного развития и концепция “мир-экономики” (Ф. Бродель, И. Валлерстайн). Множественность форм капитализма. Место современной России в цивилизационном процессе.

Основная литература

Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире. СПб.: Университетская книга, 2001. С. 19—62.

Джереффи Г. Международное хозяйство и экономическое развитие // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 632—658.

Радаев В.В. Экономическая социология. М.: ГУ ВШЭ, 2005. Гл. 23—24.

Шанин Т. Эксплоярные экономики: политэкономия общественных обочин // Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999. С. 545—554.

Дополнительная литература

Альбер М. Капитализм против капитализма. СПб.: Экономическая школа, 1998. Введение. С. 10—27.

Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. М, 1999.

Биггарт Н., Гиллен М. Выявление различий: социальная организация и формирование автомобильных производств в Южной Корее, Тайване, Испании и Аргентине // Анализ рынков в современной экономической социологии / Отв. ред. В.В. Радаев, М.С. Добрякова. М.: ГУ ВШЭ, 2007. С. 80—125. См. также: Экономическая социология. 2006. Т. 7. № 2. С. 23—55 (<http://www.ecsoc.msses.ru/Transl.php>).

Бродель Ф. Время мира // Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV—XVIII вв. Т. 3. М.: Прогресс, 1992. С. 39—65.

Бродель Ф. Динамика капитализма. Смоленск: Полиграмма, 1993. С. 85—109.

Джереффи Г. Интервью // Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 4. С. 6—21 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Дор Р. Различия японской и англо-саксонской моделей капитализма // Анализ рынков в современной экономической социологии / Отв. ред. В.В. Радаев.

М.С. Добрякова. М.: ГУ ВШЭ, 2007. С. 63—79. См. также: Экономическая социология. 2008. Т. 9. № 1. С. 65—75 (<http://www.ecsoc.msses.ru/Transl.php>).

Кастельс М. Становление общества сетевых структур // Новая постиндустриальная волна на Западе / Под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Academia, 1999. С. 492—505.

Маркс К., Энгельс Ф. Немецкая идеология. Гл. 1 // Карл Маркс. Социология. М.: Канон-Пресс-Ц, 2000. С. 325—410.

Штомпка П. Социология социальных изменений. М.: Аспект Пресс, 1996. Ч. 2.

Carruthers B.G., Babb S.L. Economy/Society: Markets, Meanings, and Social Structures. Thousands Oaks, CA: Pine Forge Press, 2000. Ch. 7. P. 181—215.

Commodity Chains and Global Capitalism / G. Gereffi, M. Korzeniewicz (eds.). Westport: Praeger, 1994.

Dore R. Stock Market Capitalism: Welfare Capitalism. Japan and Germany Versus the Anglo-Saxons. Oxford: Oxford University Press, 2000.

Evans P. Predatory, Developmental, and Other Apparatuses: A Comparative Political Economy Perspective on the Third World State // Sociological Forum. December 1989. Vol. 4. No. 4. P. 561—587.

Global Capitalism / A. Giddens, W. Hutton (eds.). N.Y.: The New Press, 2000. P. 1—52.

Lash S., Urry S. The End of Organised Capitalism. Cambridge: Polity Press, 1987. Introduction. P. 1—16.

Oru M., Biggart N., Hamilton G. The Economic Organization of East Asian Capitalism. L.: Sage, 1997.

Sassen S. Globalization and Its Discontents: Essays on the New Mobility of People and Money. N.Y.: The New Press, 1998. P. 153—172.

Stark D., Bruszt L. Postsocialist Pathways: Transforming Politics and Property in East Central Europe. Cambridge: Cambridge University Press, 1998.

Vitols S. Varieties of Corporate Governance: Comparing Germany and the UK // Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage / P.A. Hall, D.W. Soskice (eds.). Oxford: Oxford University Press, 2001. P. 337—360.

Whitley R. Divergent Capitalisms: The Social Structuring and Change of Business Systems. Oxford: Oxford University Press, 1999. Ch. 1. P. 3—28.

Контрольные вопросы

- Как происходит смена общественно-экономических формаций в соответствии с марксистской теорией?
- Каковы специфические черты постиндустриального общества?
- Почему процесс глобализации не приводит к формированию единой модели хозяйственного развития?
- Что такое внесистемные формы хозяйства?
- Как меняется понимание “прогресса” при переходе от моделей линейного к моделям циклического хозяйственного развития?
- Как взаимодействуют “ядро”, “полупериферия” и “периферия” в составе “мир-экономики”?
- Чем различаются множественные формы капитализма?

— ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ В РОССИИ —

Особенности экономической социологии в советский период. Влияние марксистской политической экономии. Скрытое влияние функционализма. Первые научные школы в советской экономической социологии.

Экономическая социология в постсоветский период: ключевые методологические сдвиги. Опережающая институционализация экономической социологии и ее основные факторы. Образовательные и исследовательские центры. Базы данных, публикации и переводы.

Развитие отдельных отраслей российской экономической социологии. Наиболее и наименее развитые направления российской экономической социологии в 1990-е гг. Перспективы дальнейшего развития экономической социологии. Возможности создания российской национальной теории.

Основная литература

Веселое Ю.В. Экономическая история в России: история и современность // Журнал социологии и социальной антропологии. 1999. Т. 2. № 2. С. 63—70 (<http://ecsocman.edu.ru>).

Веселое Ю.В. Экономическая социология: история идей. СПб.: Изд-во С.-Петербургского ун-та, 1995. Гл. 3.

Радаев В.В. Есть ли шанс создать российскую национальную теорию в социальных науках? // Pro et Contra. 2000. Т. 5. № 3. С. 202—214 (<http://pubs.carnegie.ru>).

Радаев В.В. Как организовать и представить исследовательский проект: 75 простых правил. М.: ГУ ВШЭ: ИНФРА-М, 2001. Гл. 7.

Радаев В.В. Экономическая социология. М.: ГУ ВШЭ, 2005. Гл. 25—26.

Дополнительная литература

Заславская Т.И. Интервью // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 5. С. 6—17 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни. Новосибирск: Наука, 1991. С. 29—33.

Котельникова З.В. “Молодая гвардия” экономической социологии: тематический обзор авторефератов кандидатских диссертаций за 2000—2002 гг. // Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 3 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Кравченко А.И., Щербина В.В. Социология труда и производства // Социология в России / Под ред. В.А. Ядова. 2-е изд. М.: Институт социологии РАН, 1998. С. 211—239 (<http://www.auditorium.ru>).

Радаев В.В. Возможна ли позитивная программа для российской социологии / Социологические исследования. 2008. № 7. С. 24—33.

Радаев В.В. Есть ли перспектива у российской политической экономики // Российский экономический журнал. 1998. № 9—10. С. 74—78.

Радаев В.В. Экономическая социология: перспективы развития // Социология в России / Под ред. В.А. Ядова. 2-е изд. М.: Институт социологии РАН, 1998. С. 253—263 (<http://www.auditorium.ru>).

Радаев В.В., Шкаратан О.И. Социальная стратификация. М.: Наука, 1995. Гл. 10—11 (<http://www.ecsoc.ru>).

Социальная траектория реформируемой России: Исследования Новосибирской экономико-социологической школы / Отв. ред. Т.И. Заславская, З.И. Калугина. Новосибирск: Наука, 1999. Разд. 1. С. 15—146 (<http://ieie.nsc.ru>).

Якубович В., Ярошенко С. Экономическая социология в России // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 2. С. 141—145 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Контрольные вопросы

- Каково было влияние ортодоксальной политической экономики на советскую экономическую социологию?
- Какие отрасли экономической социологии наиболее активно развивались в советский период?
- Какие методологические сдвиги произошли в экономической социологии в постсоветский период?
- В чем заключается специфика институционализации экономической социологии в постсоветский период?
- Какие отрасли экономической социологии развивались в постсоветский период наиболее и наименее активно?
- Каковы наиболее перспективные направления дальнейшего развития экономической социологии в России?
- Возможно ли создать российскую национальную теорию в области экономической социологии?

Ориентировочные темы письменных работ по курсу “Экономическая социология”

1. Каковы основные этапы становления экономико-социологической традиции?
2. Кто заложил основы классической экономической социологии?
3. В чем состоят особенности современных экономико-социологических направлений?
4. Каковы основные этапы взаимодействия экономической теории и экономической социологии?
5. В чем состоит специфика экономико-социологического подхода?
6. Как соотносятся экономические и социальные действия?
7. Что означает структурная укорененность экономического действия?
8. Каковы принципы построения модели экономико-социологического человека?
9. Какие элементы определяют стратегию действия?
10. Какова структура мотивации хозяйственных агентов?
11. Какое действие следует считать рациональным?
12. Что означает множественность типов рациональности?
13. Из каких элементов складывается хозяйственная культура?
14. Что означает культурная и властная укорененность экономических отношений?
15. Как определяется понятие капитала и его основных состояний?
16. Каковы основные формы капитала и способы их конвертации?
17. Общее понятие рынка в экономической теории и экономической социологии.
18. Рыночный обмен, перераспределение и реципрокность как исторические формы интеграции хозяйства.
19. Специфика сетевого и неинституционального подходов к анализу рынков.
20. Специфика политико-экономического и социокультурного подходов к анализу рынков.
21. Понятие рыночной культуры и ее составляющие элементы.
22. Особенности новых рынков в современной России.
23. В чем заключается специфика государства как хозяйственного агента?
24. Каковы основные модели взаимодействия государства и рынка?
25. Государственное и социальное регулирование рынка: сходства и различия.
26. Как возникает коррупция?
27. Основные формы борьбы с коррупцией в современной России.
28. Из каких сегментов состоит неформальная экономика?

29. Можно ли найти надежные измерители для неформальной экономики?
30. Каковы способы связи формальных и неформальных правил в хозяйственной деятельности?
31. Причины устойчивой деформализации хозяйственной деятельности в современной России.
32. Как изменилась теневая экономика в постсоветский период?
33. Как экономисты объясняют смысл предпринимательской функции?
34. Где искать исторические и социальные корни предпринимательского духа?
35. Что движет современным предпринимателем?
36. Почему предприниматели не могут до конца преодолеть маргинальность своего социального статуса?
37. Этническое предпринимательство: причины успеха.
38. Как выглядит социальный портрет предпринимателя в современной России?
39. Основные формы хозяйственной организации и их историческая эволюция.
40. Модели утверждения авторитета в хозяйственной организации.
41. Различие экономических и экономико-социологических подходов к анализу фирмы.
42. Новые теории организационного контроля в конце XX столетия.
43. Специфика прав собственности и управленческих схем в построении хозяйственных организаций в современной России.
44. Эволюция моделей контроля менеджеров над трудовым процессом.
45. Основные принципы фордизма и их критика.
46. Стратегии активного и пассивного сопротивления работников в трудовом процессе.
47. Основы институционального компромисса в трудовых отношениях.
48. Роль профсоюзов в трудовых отношениях современной России.
49. Социальные механизмы формирования спроса на труд.
50. Принципы и параметры сегментации рынка труда.
51. Социальные механизмы формирования предложения труда.
52. Социологическая критика концепции человеческого капитала.
53. Особенности рынка труда в современной России.
54. Как определяется “домашний труд”?
55. В чем состоит специфика домашнего хозяйства?
56. Каковы исторические тенденции в распределении времени в домашнем хозяйстве?
57. Каковы принципы распределения труда между супругами в домашнем хозяйстве?
58. Какую роль играют обмены между домохозяйствами в современной России?

59. В чем заключается специфика экономического и экономико-социологического подходов к анализу потребления?
-
60. Какова роль габитуса в формировании пространства стилей жизни?
61. Потребительная стоимость, стоимость и знаковая стоимость: чем они определяются.
62. Какие тенденции характеризуют современное общество потребления?
63. Каковы механизмы распространения потребительских инноваций в современной России?
64. Что такое деньги, и каковы их основные функции?
65. Почему деньги являются социальным отношением?
66. Откуда возникает множественность денег и денежных суррогатов?
67. Специфика массового финансового поведения (на примере российских “финансовых пирамид” 1990-х гг.).
68. Как связаны структура, сознание и действие социальной группы?
69. Каковы позитивные и негативные следствия статусного рассогласования?
70. Что означает исследование как “стратифицирующая деятельность”?
71. Каковы различия в воспроизводстве основных стратификационных систем?
72. Как комбинировать стратификационные системы?
73. По каким направлениям неомарксисты ревизовали ортодоксальную марксистскую теорию экономических классов?
74. В чем состоят сходства и различия между марксистским, функционалистским и неовевеберовским подходами в стратификационной теории?
75. Как выделить средние классы в современной России?
76. Как выделить бедных в современной России?
77. Почему экономические и социологические модели хозяйства не могут быть идеологически нейтральными?
78. Чем различаются типы идеологических систем?
79. Как формируются режимы экономической политики?
80. Что лежит в основе смены идеологических парадигм?
81. Модели линейного и поступательного развития хозяйства.
82. Модели параллельного и циклического развития хозяйства.
83. В чем заключается смысл процессов глобализации?
84. Откуда возникает множественность форм капитализма?
85. В чем состоят принципиальные отличия экономической социологии в советский и постсоветский периоды?
86. Каковы наиболее и наименее развитые области в современной российской экономической социологии?
87. Каковы наиболее перспективные направления развития экономической социологии в России?



Радаев Вадим Валерьевич

Родился в 1961 г. Выпускник экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, доктор экономических наук, профессор, первый проректор Государственного университета — Высшей школы экономики, зав. кафедрой экономической социологии ГУ ВШЭ, руководитель Лаборатории экономико-социологических исследований ГУ ВШЭ. Главный редактор электронного журнала «Экономическая социология» (<http://www.ecsoc.msses.ru>) и ресурсного центра по экономической социологии ЭКСОЦЕНТР (<http://www.ecsoc.ru>).

Автор более 200 научных работ, в том числе книг: «Социальная стратификация» (1995, 1996) (в соавторстве), «Экономическая социология: курс лекций» (1997, 1998, 2000), «Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика» (1998), «Социология рынков: к формированию нового направления» (2003), «Захват российских территорий: новая конкурентная ситуация в розничной торговле» (2007) и др.
