

Т. 14. № 3. Май 2013

[www.ecsoc.msses.ru](http://www.ecsoc.msses.ru); [www.ecsoc.hse.ru](http://www.ecsoc.hse.ru)



# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

ISSN 1726-3247

Читайте в номере:

Эксперт должен стремиться быть независимым, а общество — поддерживать это стремление. **Интервью** А. А. Яковлева с В. М. Полтеровичем

**Зудина А. А.** Неформальная занятость и субъективный социальный статус: пример России

**Флигстин Н.** Архитектура рынков: экономическая социология капиталистических обществ XXI века

**Баумоль У.** Микротеория инновационного предпринимательства



Журнал выходит пять раз в год:

№ 1 – январь

№ 2 – март

№ 3 – май

№ 4 – сентябрь

№ 5 – ноябрь

Учредители:

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



## Редакция

<b>Главный редактор:</b>	Радаев Вадим Валерьевич
<b>Редактор выпуска:</b>	Соколова Татьяна Виленовна
<b>Вёрстка:</b>	Мишина Мария Евгеньевна
<b>Корректор:</b>	Андрианова Надежда Викторовна
<b>Ответственный секретарь:</b>	Котельникова Зоя Владиславовна
<b>Сотрудники редакции:</b>	Бердышева Елена Сергеевна Назарбаева Елена Алексеевна

## Редакционный совет

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

# Содержание

Вступительное слово главного редактора (*В. В. Радаев*) ..... 5

## Интервью

Эксперт должен стремиться быть независимым,  
а общество — поддерживать это стремление.  
Интервью *А. А. Яковлева* с *В. М. Полтеровичем*. ..... 8

## Новые тексты

*А. А. Зудина*  
Неформальная занятость и субъективный социальный статус: пример России..... 27

## Новые переводы

*Н. Флигстин*  
Архитектура рынков: экономическая социология  
капиталистических обществ XXI века (перевод *А. А. Куракина*)..... 64

## Расширение границ

*У. Баумоль*  
Микротеория инновационного предпринимательства (перевод *Ю. Кантуревского*) ..... 96

## Дебютные работы

*А. И. Албутова*  
Социальное предпринимательство в России:  
ключевые игроки и потенциал формирования..... 109

## Профессиональные обзоры

*Е. С. Горбань*  
Обзор социологических теорий и интерпретация понятия «стиль жизни»:  
от классового общества до постмодерна ..... 133

## Новые книги

*В. В. Радаев*  
Предисловие научного редактора русского издания  
Флигстин Н. 2013 (готовится к изданию). *Архитектура рынков:  
экономическая социология капиталистических обществ XXI века*.  
М.: Изд. дом ВШЭ (серия «Социальная теория»)..... 145

## Исследовательские проекты

*Н. И. Карбаинов*

Научно-образовательный центр культурных исследований постсоциализма  
в Казанском (Приволжском) федеральном университете ..... 152

## Учебные программы

*А. Ю. Чепуренко*

Карл Маркс как социолог: текстологический анализ «Капитала» ..... 159

## Конференции

*Т. Н. Филиппова*

Российское здравоохранение: какой диагноз?..... 179

*О. Ю. Гурова*

Семинар «Критический подход к потреблению  
и исследования потребления в постсоветских обществах»,  
29–30 марта 2013 г., Казань..... 185

Contents and Abstracts..... 192

About the Authors..... 196

## VR ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА



В последнее время разгорелась дискуссия о «плохих» и «хороших» журналах, в том числе о судьбе широко известного списка журналов Высшей аттестационной комиссии (ВАК). Выяснилось, что многие журналы берут плату со своих авторов — либо напрямую, по расценкам за печатный лист, либо в виде обязательного оформления подписки. Иногда это называется платой за «срочное опубликование». Подобная практика стала частью развитого бизнеса по подготовке и защите диссертаций для желающих получить учёную степень без должной квалификации. В Высшей школе экономики начали составлять общий реестр журналов, берущих плату с авторов в тех или иных формах. Их число быстро приблизилось к двум сотням (и это явно не конец истории). Мы полагаем, что политика взимания платы с авторов в любых формах совершенно неприемлема для академического журнала. И ссылки на некий международный опыт или на то, что «надо как-то выживать в это труд-

ное время», никак не оправдывают эту практику. А публикации в таких журналах (даже если с кого-то конкретно плату и не взяли) не повышают репутацию исследователя. Скорее, они её роняют.

Тем временем представляем новый номер нашего журнала.

В рубрике «**Интервью**» публикуется беседа с одним из наиболее известных и уважаемых в России экономистов — *Виктором Мееровичем Полтеровичем* (заведующий Лабораторией математической экономики Центрального экономико-математического института РАН, президент Новой экономической ассоциации). Беседует с ним *А. А. Яковлев* (директор Института анализа предприятий и рынков, вице-президент Ассоциации независимых центров экономического анализа (АНЦЭА)). Речь идёт о том, что происходило и происходит с экспертным сообществом экономистов в России в течение последних 10–15 лет, о том, как отсутствие квалифицированных экспертов в 1990-е гг. привело к массе экономических ошибок, а также о репутации и ангажированности экспертов, о сложном процессе формирования экспертных сообществ.

В рубрике «**Новые тексты**» выходит статья *А. А. Зудиной* (аспирантка факультета социологии, младший научный сотрудник Центра трудовых исследований НИУ ВШЭ) «*Неформальная занятость и субъективный социальный статус: пример России*». В работе представлены результаты эмпирического исследования субъективного социального статуса неформальных работников в России в 2000–2010 гг. На основе данных Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ) НИУ ВШЭ приводится анализ динамики средних самооценок социального статуса различных категорий неформальных работников на протяжении 2000-х гг., проводится их сравнение с аналогичными показателями формальных работников, безработных и представителей экономически неактивного населения.

В рубрике «**Новые переводы**» журнал публикует главу 9 — «Глобализация» — книги *Нила Флигстина* (профессор факультета социологии Калифорнийского университета в Бёркли, США) «*Архитектура рынков: экономическая социология капиталистических обществ XXI века*». Автор задаётся вопросом, почему в условиях нарастающей глобализации не происходит конвергенции организационных форм на национальном уровне. Для поиска ответов на этот вопрос Флигстин использует аналитические инструменты политико-культурного подхода. В качестве основных задач представляемой главы автор обозначает выработку рабочих определений глобализации, а также обзор аргументов, свидетельствующих о том, что сторонники глобализации преувеличивают масштабы её влияния на организацию производ-

ства, роль государств в обеспечении граждан и социальную стратификацию. Ранее нами публиковалась глава 1 — «Возвращая социологию» (2013. 14 (1): 28–53). Полностью книга готовится к выходу в Издательском доме НИУ ВШЭ. Перевод — *А. А. Куракина*.

В нашей не так давно существующей рубрике «**Расширение границ**» журнал публикует главу 1 («Предпринимательство в экономической теории: причины его отсутствия и основания для восстановления») из книги *Уильяма Баумоля* (профессор экономики в Бизнес-школе им. Л. Стёрна Нью-Йоркского университета, США) «*Микротеория инновационного предпринимательства*». В этой главе автор рассуждает об основных причинах игнорирования формальной экономической теорией роли инновационного предпринимательства в экономическом росте, а также обозначает ключевые вопросы, на которые, по его мнению, призвана ответить предлагаемая теория предпринимательства. Глава публикуется с разрешения Издательства Института Гайдара. Перевод — *Ю. Каптуревского*.

В рубрике «**Дебюты**» мы знакомим Вас с работой *А. И. Албутовой* (стажёр-исследователь Центра социального предпринимательства и социальных инноваций, НИУ ВШЭ). В статье «*Социальное предпринимательство в России: ключевые игроки и потенциал формирования*» представлены обзор различных подходов к определению социального предпринимательства, а также результаты исследования, посвящённого изучению возникающего организационного поля социального предпринимательства в России. Для того чтобы выяснить, какая модель социального предпринимательства формируется в России, были изучены 186 заявок от различных организаций на поддержку финансирования социального предпринимательства за три года деятельности Фонда региональных социальных программ «Наше будущее».

В рубрике «**Профессиональные обзоры**» мы публикуем материал *Е. С. Горбань (Суховой)* (магистр социологии НИУ ВШЭ) «*Обзор социологических теорий и интерпретация понятия “стиль жизни”: от классового общества до постмодерна*». Основная цель работы заключается в анализе смыслов, вкладываемых разными исследователями в понятие «стиль жизни». В статье представлены как широко, так и мало известные в России работы, в том числе франкоязычные труды. Особое внимание уделяется теории французского социолога Пьера Бурдьё, а также взглядам его критиков и последователей.

В рубрике «**Новые книги**» мы продолжаем анонсировать готовящуюся к изданию книгу *Нила Флигстина* «*Архитектура рынков: экономическая социология капиталистических обществ XXI века*». В этой рубрике публикуется моё расширенное предисловие к этой книге, в издании которой я принял участие в качестве научного редактора.

В рубрике «**Исследовательские проекты**» *Н. И. Карбаинов* знакомит нас с Научно-образовательным центром культурных исследований постсоциализма (НОЦ КИП) — партнёрским проектом Института сравнительных исследований модернизаций обществ (ИСИМО) Казанского (Приволжского) федерального университета и Европейского университета в Санкт-Петербурге. Научные руководители НОЦ КИП: Александр Эткинд (Кембриджский университет, Великобритания) и Сергей Ерофеев (Европейский университет в Санкт-Петербурге).

В рубрике «**Учебные программы**» представлена программа *А. Ю. Чепуренко* (декан факультета социологии НИУ ВШЭ) «*Карл Маркс как социолог: текстологический анализ “Капитала”*». Во времена, когда мы учились в Московском университете, это называлось «Спецсеминар по “Капиталу” Маркса». Дисциплина читается на факультете социологии НИУ ВШЭ.

В рубрике «**Конференции**» *Т. Н. Филиппова* (преподаватель кафедры экономической социологии НИУ ВШЭ) рассказывает о секции по экономике здравоохранения на традиционной (уже 14-й) Апрель-

ской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества, организатором которой является НИУ ВШЭ.

Наконец, в той же рубрике журнала *О. Ю. Гурова* (научный сотрудник Университета Хельсинки (Финляндия) и Центра культурных исследований постсоциализма Казанского (Приволжского) федерального университета) рассказывает о семинаре «Критический подход к потреблению и исследования потребления в постсоветских обществах», прошедшем 29–30 марта 2013 г. в Казанском (Приволжском) федеральном университете.

\* \* \*

Выпускать майский номер особенно приятно. Вместе с ним приходит лето.

## ИНТЕРВЬЮ

# «Эксперт должен стремиться быть независимым, а общество — поддерживать это стремление»

Интервью А. А. Яковлева с В. М. Полтеровичем



**ПОЛТЕРОВИЧ Виктор Меерович** — президент Новой экономической ассоциации, доктор экономических наук, академик РАН, заведующий Лабораторией математической экономики Центрального экономико-математического института РАН, заместитель директора Московской школы экономики (МШЭ) МГУ.

**Email:** [polterov@cemi.rssi.ru](mailto:polterov@cemi.rssi.ru)

*В конце 2012 г. — начале 2013 г. ВШЭ и АНЦЭА был реализован проект по анализу состояния и тенденций развития аналитических центров как существенного сегмента независимого исследовательского сектора в России и их роли в формировании экономической политики. В рамках проекта наряду с формализованным опросом 50 аналитических центров была проведена серия углублённых интервью с руководителями ряда из них (как входящих, так и не входящих в АНЦЭА). В дополнение к ним и для лучшего восприятия того, как аналитические центры и экспертно-аналитическое сообщество выглядят в глазах экономистов-исследователей, в январе 2013 г. было проведено ещё одно интервью — с президентом Новой экономической ассоциации В. М. Полтеровичем. Редакция журнала «Экономическая социология» полагает, что суждения, высказанные в данном интервью, важны не только для понимания эволюции аналитических центров, но могут стимулировать развитие российского академического сообщества. С любезного разрешения В. М. Полтеровича и руководителя проекта ВШЭ-АНЦЭА А. А. Яковлева мы публикуем полный текст этого интервью в данном номере журнала.*

**Ключевые слова:** экспертное сообщество; независимая экспертиза; аналитический центр; экономическая наука, экономическая политика.

— Виктор Меерович, мы будем говорить о состоянии экспертного сообщества в России. Мы уже провели серию подобных интервью с руководителями аналитических центров. Но у Вас специфическая ситуация, поскольку Вы представляете не отдельный центр, а большую организацию — Новую экономическую ассоциацию, объединяющую очень разные научные центры и разных исследователей. Преимущественно это академические исследователи. Вы сами, наряду с «большой наукой», также занимаетесь вопросами «проектирования реформ», включая прикладные разработки в конкретных областях. То есть в отличие от многих сугубо академических коллег Вы стараетесь совмещать теорию и практику. В связи с этим в рамках проекта, который мы осуществляем вместе с Ассоциацией независимых центров экономического анализа (АНЦЭА), мне хотелось бы поговорить о том, что происходило с экспертным сообществом в течение последних 10–15 лет. Поговорить не только с точки зрения конкретных людей — экспертов, но и с точки зрения организационных форм, которые возникали в этом секторе. Поясню на примере. Вы хорошо знаете Е. Т. Гурвича и Экономическую экспертную группу (ЭЭГ), которую он возглавляет. Так вот Евсей Томович в





**ЯКОВЛЕВ Андрей Александрович** — директор Института анализа предприятий и рынков НИУ ВШЭ, вице-президент Ассоциации независимых центров экономического анализа (АНЦЭА), кандидат экономических наук.

**Email:** [ayakovlev@hse.ru](mailto:ayakovlev@hse.ru)

*интервью по данному проекту отмечал, что ЭЭГ, вообще говоря, возникла как проект TACIS (Technical Assistance for the Commonwealth of Independent States)<sup>1</sup> в 1994 г., то есть изначально это была «проектная команда», которая состояла наполовину из иностранцев, наполовину из россиян, причём инициатива исходила не с российской стороны, а из Европы (первый руководитель ЭЭГ был, по-моему, немец). Потом активность этой команды стала приобретать «институциональные» рамки — возникла организация, и даже не одна. На мой взгляд, именно так — в логике перехода от «отдельных экспертов» к «проектным командам» и далее к «организациям» — происходило становление сектора аналитических центров, работающих в сфере экономической политики. Причём этот процесс, безусловно, был связан с потоками и структурой финансовых ресурсов, выделявшихся на аналитические исследования. В 1990-е гг. подобного рода экономическая экспертиза в основном осуществлялась на западные деньги — через проекты Всемирного банка (ВБ), TACIS или United States Agency for International Development (USAID)<sup>2</sup>, отдельных частных фондов. Эти работы выполнялись в интересах российских ведомств, но на западные деньги. Затем произошло изменение структуры финансирования. В 2000-е гг. западные доноры существенно ограничили масштабы своих программ, и подавляющее большинство работ стало выполняться на российские деньги. В целом объёмы НИРов и НИОКРов, которые заказываются разного рода властными структурами, выросли на порядок. К чему это привело?*

— Очень интересный вопрос. Может быть, Вы попытаетесь структурировать его, или я попытаюсь выделить отдельные стороны в формировании экспертного сообщества? В 1990-е гг. в экспертном сообществе был очень силен идеологический элемент. В значительной мере он доминирует по сей день и ужасно вредит экспертизе. Мы заведомо знаем, что вот этот человек «правый» (в российском понимании термина), то есть рыночник, а вот этот — государственник. Сами эксперты своей идеологической приверженности часто не скрывают, не сознавая, что подобная установка вредит им, потому что эксперт не должен руководствоваться идеологическими соображениями. Вообще, это касается в целом экономистов, любая идеологическая заданность смертельна, она убивает экономиста как такового.

— *Если проанализировать зарубежный опыт, почти все аналитические центры, которые считаются независимыми, тем или иным образом позиционируют себя в пространстве и находятся в определённом сегменте идеологического спектра: например, в США кто-то работает с демократами, кто-то — с республиканцами.*

— Отчасти Вы правы, и мне эта ситуация чрезвычайно не нравится. Возможно, поэтому экономическая политика западных правительств нередко бывает ошибочной. Хотя среди известных экономистов (в том числе и выступающих в качестве экспертов) довольно большое количество людей, которые стараются держать баланс. Сторонники Милтона Фридмана придерживаются крайних антигосударственных позиций. А противостоящих им Джозефа Стиглица и Пола Кругмана (оба, как и Фридман, нобелевские

<sup>1</sup> Техническая помощь Содружеству Независимых Государств (англ.). — Примеч. ред.

<sup>2</sup> Агентство США по международному развитию (АМР США) (англ.). — Примеч. ред.

лауреаты) вряд ли можно причислить к государственным. В работах Кеннета Эрроу, Лоуренса Кляйна или Джеймса Тобина трудно заметить влияние идеологии, но все они в разное время были советниками американских президентов, экспертами. Для меня, как экономиста, априори абсолютно не важно, будет ли та или иная функция осуществляться рынком или государством; каждый раз в процессе исследования мне необходимо решить, в какой «пропорции» должен выступать тот или иной институт. Это одна из важных задач и для исследователя, и для эксперта. Если я заранее исхожу из того, что государство — это плохо (помните: «Четыре ноги — хорошо, две ноги — плохо»?)<sup>3</sup>, то, скорее всего, я не приду к правильным решениям.

Вы знаете мою точку зрения о том, что экономические реформы 1990-х гг. — это набор ошибок. Я сказал бы, что были сделаны почти все экономические ошибки, которые только можно было себе представить. У нас в то время не было достаточного количества экономически образованных экспертов, отчасти по естественным причинам — в советское время не существовало современного экономического образования. Трудно было найти российского специалиста по монетарной политике в 1992 г., когда сама эта политика в России только зарождалась. Но меня изумляла позиция западных экспертов.

Я знал ряд экономистов, работавших для Всемирного банка и Международного валютного фонда (МВФ), и абсолютно уверен в их внутренней интеллектуальной честности. Но позиция ВБ и МВФ как институтов оказалась ошибочной (ВБ — в меньшей степени), сейчас это признано практически всеми. Как такое случилось?

Любая ошибка, вообще говоря, это смесь заблуждения и интереса. Я задавал экспертам из этих же организаций вопрос: на их взгляд, эти ошибки были в большей степени результатом неосведомлённости или интереса? И на удивление большая часть ответов была в пользу интереса. Меня это самого поражает. Я всё же думаю, что неосведомлённость играла существенную роль.

В то же время в современной магистерской программе значительное место посвящено роли государства: например, *public economics*<sup>4</sup> — это наука о роли государства в экономике. О роли государства немало говорится и в курсах по внешней и мировой торговле (*international trade*). Как могли всё это забыть западные эксперты? Те, кто знал и проходил эту науку (российские просто не знали), как они могли всё это забыть и не твердить ежеминутно российским экономистам: «Вы чрезмерно увлеклись рынком. Если вы оставите его нерегулируемым, у вас будет масса бед»? Это для меня загадка.

Что касается российского экспертного сообщества, то, на мой взгляд, оно было слабым в те времена и очень идеологизированным. Одна группа людей полагала, что они знают рецепты: самое главное — это освободить цены, распродать государственную собственность в частные руки, и всё наладится само собой. Другие люди понимали, что роль государства должна быть значительной (среди них, кстати, были и такие, кто выступал при советской власти как ярые рыночники), но многие из них не говорили на современном экономическом языке. Первые изъяснялись на более современном языке, но в рамках начальных страниц бакалаврских учебников, а вторые — скорее, в политэкономических терминах. Получалось полное непонимание друг друга.

Разделённость экспертного сообщества, когда полемика почти невозможна, чрезвычайно вредна для страны. Идеологизированность и разделённость как её следствие. Вы сказали, что подобное разделение существует и на Западе. Я думаю, что это один из недостатков современной системы принятия решений. Но у нас он проявляется в гораздо большей степени.

<sup>3</sup> Крылатая фраза из романа Дж. Оруэлла «Скотный двор» («Animal Farm», 1945). — *Примеч. ред.*

<sup>4</sup> Экономика общественного, государственного сектора (*англ.*).

— В той же Германии стандартна ситуация, когда есть аналитические центры, аффилированные с конкретными партиями: с христианскими демократами, с социал-демократами, со свободными демократами.

— Да, есть эксперты, искренне обслуживающие ту или иную идеологию, а есть и такие, кто готов обслуживать почти любую — из коммерческих соображений. Не уверен, что их можно считать «независимыми». Одновременно есть достаточно много академических экономистов, разрабатывающих теорию и работающих с эмпирическими данными. Аналитические центры на службе партий — это лишь часть экспертного сообщества. Было бы неплохо, если бы они конкурировали, опираясь на серьёзные академические работы. Западные экономисты-исследователи в большинстве своём не склонны к крайностям. Возьмём, например, продвинутый учебник макроэкономики О. Бланшара и С. Фишера<sup>5</sup>, до последнего времени он широко использовался в магистерских и докторских программах.

В нём излагаются разные точки зрения, причём создаётся впечатление, что они не исключают, а, скорее, дополняют друг друга. Из различающихся предположений получаем разные модели и разные выводы. Важно, чтобы читатель, студент, овладел всем имеющимся аппаратом. А дальше он уже должен смотреть на обстоятельства и выбирать, какие модели будет использовать.

На мой взгляд, серьёзный порок современного демократического механизма состоит в том, что он слишком мало опирается на научное сообщество. В самой исходной структуре демократической системы заложено, что предложения любого парламентария должны рассматриваться точно так же, как и суждения специалиста. Такой механизм когда-то хорошо работал, но сегодня, в очень сложных социально-экономических системах, он даёт сбой. Кстати, в России, мне кажется, ситуация постепенно улучшается.

— Ситуация в части экспертной среды?

— В части формирования экспертного сообщества. На мой взгляд, если сравнить с тем, что было в 1990-е, ситуация определённо улучшается. Появляются образованные эксперты, способные опираться на фундаментальные знания и в то же время хорошо знающие реалии, готовые искать сбалансированные решения, невзирая на те или иные идеологические мотивы. К сожалению, их мало, и сама социально-политическая система не способствует развитию независимой экспертизы.

Я могу пояснить это на собственном опыте. Одна из основных идей создания Новой экономической ассоциации как раз и состоит в формировании независимой, неидеологизированной экспертизы. Мы не привержены каким-то теориям типа «только рынок — только государство», мы готовы слушать любую сторону, сопоставлять научные аргументы, публиковать в нашем журнале квалифицированные работы любых направлений.

Один из негативных результатов такого подхода состоит в том, что мы постоянно недофинансированы, потому что типичный для России меценат либо реагирует на указание сверху («надо помочь»), либо сам сильно политически мотивирован, обуреваем некоей идеологической задачей, выполнение которой готов финансировать (таких, впрочем, меньшинство). Когда мы разговариваем с потенциальными спонсорами и объясняем, что хотим объединить экономистов разных направлений, что наше отличие состоит в политической нейтральности, в готовности слушать разные стороны, нам отвечают, что всё это замечательно, но денег (за редким исключением) не дают, поскольку не видят, какой выигрыш получают в результате.

<sup>5</sup> Blanchard O. J., Fischer S. 1989. *Lectures on Macroeconomics*. Cambridge, MA: MIT Press.

— *Независимость возможна или всё-таки невозможна? На мой взгляд, большинству сильных и хороших экспертов присущи определённые собственные убеждения. Это, может быть, не вопрос идеологии, а вопрос системы взглядов или мировоззрения. Иными словами: я абсолютно согласен с тем, что в основе всех выводов для политики должен быть серьёзный научный анализ. Именно аргументы, вытекающие из такого анализа, должны убеждать в дискуссиях. Но при этом эксперты всё равно, скорее всего, будут различаться по своим взглядам, и их мировоззрение будет влиять на выводы из их исследований. Этот аспект определённой «идеологической ориентации», на мой взгляд, предопределяется также особенностью рынка, на котором работают профессиональные эксперты. Я не случайно говорил про ассоциированность экспертных центров с политическими партиями. Ведь именно они, а также крупный бизнес являются основными потребителями аналитической продукции. И, приводя пример с поиском спонсоров для НЭА, Вы фактически говорили об этом же — об определённой «идеологической заданности» спроса на экспертные разработки. Ваш пример с Бланишаром также характерен в этом контексте. Бланишар — университетский профессор. И в этом качестве он может позволить себе сказать всё, что хочет. Что же касается профессиональных экспертов, которые этим свой кусок хлеба зарабатывают, то у них, в общем, более сложная ситуация — они должны учитывать спрос на рынке.*

— В этом-то, мне кажется, сложность и, если хотите, слабость позиции «только эксперта». Если ты хочешь быть неангажированным, нейтральным экспертом, то рискуешь тем, что не будешь востребован, потому что находишься в разделённом обществе, каждая часть которого жаждет услышать подтверждение своей идеологии. В этом трудность существования профессионального эксперта. У каждого, конечно, есть своя система взглядов. Для меня лично дилемма «рынок — государство» проще, потому что мне, честно признаюсь, не нравится ни то, ни другое. Мне не нравится «только государство», но я также не люблю и «только рынок», поскольку на практике это тоже форма насилия, способ навязать слабому волю сильного. Я смотрю на оба эти института как на неизбежность, я должен к ним прибегать. Сосуществуя, они ограничивают друг друга. Но есть эксперты, у которых в этом отношении есть явно выраженные предпочтения. Задача состоит в том, что, когда ты решаешь конкретный вопрос, надо стараться от своих предпочтений отрешиться. Мировоззрение, взгляды, симпатии эксперта будут влиять. Но должно быть искреннее стремление самого эксперта ослабить это влияние и честно приводить аргументы. Я уже не говорю о влиянии извне. Эксперт должен стремиться быть независимым, а общество — поддерживать это стремление.

У нас сейчас очень горячая тема — приватизация. Намечена новая волна приватизации. Обществу внушается, что приватизированные предприятия заведомо лучше государственных...

— ...*Это абсолютно не факт.*

— Существует громадная литература по этому поводу. Есть теория, есть и множество эмпирических исследований. Из них нельзя сделать однозначного и безусловного вывода. Всё очень сложно, зависит от конкретных обстоятельств. Как только мы это понимаем, так сразу возникает вопрос: а для чего всё это затевается, в столь категорической форме, без достаточных аргументов? Я летом написал на эту тему большую работу<sup>6</sup>. Меня поразило (может быть, это не имеет прямого отношения к нашему разговору), насколько изощённо устроено управление государственным сектором в ряде развитых стран. Например, в Норвегии непрерывно какие-то акции продаются, а другие покупаются. И при этом все государственные предприятия разделены на категории, для каждой сформулированы свои цели. Оказывается, например, есть предприятия, акции которых держит государство в количестве, обеспечивающем право вето (30%), только потому, что государство не хочет, чтобы штаб-квартира предприятия была

<sup>6</sup> См.: Полтерович В. 2012. Приватизация и рациональная структура собственности. *Munich Personal RePEc Archive (MPRA)*. Paper No. 41069. URL: <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/41069/>

перенесена за границу. Это делается для высокотехнологичных предприятий, где есть уникальные эксперты. Эти эксперты должны жить в Норвегии и общаться с норвежским бизнес-сообществом — вот вся задача.

Если вы исходите из априорного предположения, что только частные или только государственные корпорации хороши, вам не следует выступать в качестве эксперта.

Мне кажется, что эксперт должен хорошо знать теорию, возможно, даже не для того, чтобы ею непосредственно пользоваться, а чтобы иметь определённый кругозор. По той же самой приватизации написано много теоретических работ и тоже есть разногласия. Были авторы, которые пытались продемонстрировать, что частное всегда лучше государственного, и они приводили свои аргументы. Были авторы, которые действовали как бы в противовес. У эксперта появляется настоящее поле для размышления и для выбора, только если он знаком с теорией. Эксперт должен быть хорошо образован и по возможности идеологически нейтрален. Это не значит, что он не должен иметь своего мировоззрения, но когда он решает вопросы экспертизы, лучше по возможности отрешиться от априорных идеологических установок.

— *В связи с Вашим примером с работами по приватизации: получается, что очень существенную роль играет сам по себе факт многообразия точек зрения, позиций, а также накопленный массив исследований, когда можно разбираться в аргументах. Так, если мы говорим о приватизации и её влиянии на поведение предприятий в России, то долгое время здесь вообще не было исследований. Они фактически начали проводиться только в 1990-е, и лишь к 2000-м был накоплен массив эмпирических данных и результатов их анализа, которые можно было предъявлять в качестве аргументов. До этого велись сугубо идеологические баталии.*

— Это правда, но на самом деле до того, как стали проводить приватизацию в России, волна приватизации прошла в европейских странах в конце 1970-х гг., в 1980-е гг., продолжалась приватизация и в 1990-е. Из этого опыта можно было многое извлечь. Кстати, есть забавная «хронологическая» закономерность: вначале потоком идут статьи, которые говорят, что приватизация — это здорово, и раздаются лишь редкие голоса иного рода: у меня вот не получилось, что это здорово. А дальше всё больше и больше статей, которые подвергают сомнению, что это здорово: может быть, здорово, а может быть, и не здорово; в каких-то условиях это хорошо, в других условиях — плохо. И задача состоит именно в том, чтобы выяснить эти условия. Нет, я не против того, что какой-то человек задался целью обосновать приватизацию, а другой стремится выдвинуть аргументы против. В некоторых спорах идеологического рода я готов выступать и за одну сторону, и за другую, иногда предлагаю игру: вы будете государственным, я — рыночным, потом мы поменяемся местами.

— *Это скорее позиция учёного.*

— Да, конечно, это позиция исследователя, но, на мой взгляд, она до некоторой степени должна быть и позицией эксперта, потому что, если я знаю про эксперта, что он политически или идеологически ангажирован, я просто не доверяю ему и уже заранее знаю, что он скажет. Я готов слушать его аргументы, но доверия ему у меня нет, потому что, скорее всего, контраргументы он опустил. А если эксперт сбалансирован, он положит аргументы на одну чашу весов, контраргументы — на другую чашу и пояснит, почему примкнул к определённой точке зрения.

— *Вы сказали о том, что в 2000-е гг. состояние экспертной среды стало лучше. По каким параметрам это состояние можно оценивать или сопоставлять с тем, что было в 1990-е гг.? Это «лучшее» в чём проявляется?*

— Прежде всего, я вижу конкретных людей, которые являются достаточно профессиональными, оперируют данными. Он эксперт, но одновременно он может написать серьёзную аналитическую статью, которую я с интересом прочитаю. В этом случае есть аргументы, которые сформулированы на современном языке, есть обоснования, которые сделаны с современным аппаратом, и для меня это важно. Даже если я не согласен с этой точкой зрения, я не могу её просто так отбросить и должен её преодолеть. Или, наоборот, присоединиться к ней. Таких людей у нас в 1990-е гг. почти не было.

— *А сейчас? Их сколько — десятки, сотни?*

— У нас почти все исследователи выступают в качестве экспертов в каком-то смысле, все вовлечены в какие-то комиссии. За исключением чистых экономистов-математиков трудно назвать исследователя хорошего уровня, который не был бы в какой-то момент задействован в какой-то комиссии. Мы все вовлечены в комиссии. Но сообщество профессиональных экономистов в России маленькое, узкое. Это, кстати, один из очень серьёзных наших недостатков, у нас нет специалистов по целому ряду важных областей.

— *С чем это связано? Нет спроса? Нет квалификации? Чего нет? В вузах учатся десятки тысяч студентов, среди них довольно много способных.*

— Это связано с двумя обстоятельствами. Прежде всего, аспирантура у нас фактически не работает, а магистерские программы большинства вузов несовременны. А ведь когда мы говорим о квалифицированном эксперте, имеем в виду, что это человек уровня PhD; он не может ограничиться уровнем бакалавриата.

— *Ну, хотя бы магистратура...*

— Хорошо, допустим. Но на самом деле первые два года магистратуры — это первые два года PhD. Я не требую, чтобы эксперт был академическим исследователем, строил какие-то сложные модели. Речь о том, что у него должны быть знания этого уровня, он должен знать современную теорию. У нас в считанных вузах преподаётся достаточное количество продвинутых курсов. Скажем, продвинутые курсы по экономике труда — с этим проблемы, могу назвать не более двух-трёх мест, где они читаются. Экономика труда — сейчас это технически очень оснащённая наука, это и макро-, и микромодели, и обработка данных. В России для таких курсов просто нет преподавателей. С удовольствием пригласил бы такого лектора в Московскую школу экономики, но все загружены, и я не могу найти нового человека, который может читать на современном уровне. Почему их мало? Во-первых, потому что слишком мало мест, где они востребованы. Второй момент — общий для всего научного сообщества и экономического тоже: при такой колоссальной разнице между вознаграждениями в образовательных учреждениях и в бизнесе считанные единицы из молодых толковых ребят остаются в университетах. Есть, конечно, оазис — Высшая школа экономики, где зарплаты достойные.

— *Насколько я знаю, та же РЭШ берёт людей.*

— В РЭШ тоже достойные зарплаты, но РЭШ маленькая.

— *Сильные аналитические центры, входящие в АНЦЭА, тоже регулярно берут новых молодых сотрудников. Не сотнями и, может быть, даже не десятками, они берут штуками, но берут.*

— Факт остаётся фактом. В РЭШ уже давно читается продвинутая экономика труда на хорошем уровне, а преподавателей по продвинутой экономике труда в России очень мало. Это препятствие для раз-

вития экономической науки и образования в России в целом, но это же и препятствие для хорошей экспертизы, потому что эксперт должен иметь представление о том, что происходит в теории, какие факты считаются обоснованными, какие — нет. Я назвал одну только область, на самом деле их много. А современная экономика здравоохранения? Сколько есть у нас преподавателей по ней? А международная экономика? Тоже очень продвинутая наука, с ней те же проблемы.

Вы спросили, почему я считаю, что наше экспертное сообщество стало лучше. Потому что появились эксперты, у которых есть основательные знания и широкий кругозор. Трудно оценить, сколько их. Я сказал бы 100–200...

— *Вы имеете в виду тех, кого можете считать реальными экспертами в экономической политике?*

— Да, по крупным направлениям экономической политики. Думаю, что даже 200 человек набрать было бы сложно. Есть, конечно, выступающие как эксперты люди, которые не имеют широкого кругозора в теории, но неплохо осведомлены в своей области, хорошо знают практику, и по большей части их советы резонны. Если их учесть, может быть, мы наберём не две сотни, а пару тысяч. Но нам-то нужно гораздо больше во всех случаях.

— *Возьмём ныне существующий состав экспертов, работающих на правительство. Насколько я могу судить, это в основном 40-летние люди (плюс-минус). Моложе, конечно, тоже есть, но их не так много. Соответственно, как правило, это люди с советским образованием, либо получившие его в 1990-е гг., что объективно далеко от только что озвученных Вами требований о наличии знаний на уровне PhD или хотя бы современной магистерской программы. Тем не менее я наблюдаю (в том числе по собственным сотрудникам), что люди учатся в процессе работы. Насколько такое самообучение может обеспечить воспроизводство кадрового потенциала и развитие аналитических центров?*

— Вы абсолютно правы, часть людей, которые сейчас работают в качестве экспертов, сумели восполнить недостаток собственного образования. Конечно, надо постоянно учиться; делаете ли вы исследование, занимаетесь ли экспертизой, вы всё равно постоянно читаете и слушаете. Процесс обучения необходим во всех случаях. Но все-таки только на этом — на способности людей самообучаться — построенное экспертное сообщество будет неизбежно узким. Быть занятым массой дел и ещё сидеть за книжкой и учиться — это трудно. Экспертное сообщество должно готовиться в образовательных учреждениях. Нам необходима (и, мне кажется, это очень важно) такая система образования по каждому из направлений, которая готовила бы экспертов.

— *У нас в АНЦЭА есть специальная программа, университетский проект, когда аналитические центры благодаря специальным стипендиям Оксфордского Российского фонда (Oxford Russia Fund) берут студентов экономических вузов к себе на стажировки. Есть, правда, определённая проблема: когда эти студенты (они хорошие ребята) приходят в проекты, то хотят работать уже за деньги, но делать они почти ничего не умеют, их надо ещё учить. Если говорить о нашем Институте анализа предприятий и рынков, то нам проще: благодаря Программе фундаментальных исследований ВШЭ у нас есть определённое базовое финансирование, которое позволяет развиваться. Оно тоже распределяется по внутренним конкурсным процедурам, но в любом случае мы не так сильно зависим от внешних заказов. Однако большинство других центров, входящих в АНЦЭА, работают на рынке по заказам конкретных ведомств или компаний. Они получают финансирование именно под эти заказы. И проблема привлечения студентов для этих центров в том, что студентов нужно учить, на них нужно тратить время опытных экспертов, студентам нужно платить хотя бы минимальную зарплату — но при этом нет гарантии, что их «аналитический продукт» можно будет использовать в проектах центра, и тем более нет гарантии, что они потом останутся в центре. По нашему опыту,*

*из приходящих студентов хорошо, если 15–20% оказываются адекватными и потом остаются. То есть это довольно трудозатратный процесс с неопределённой отдачей — своего рода «рискованные инвестиции». Университетский проект АНЦЭА позволяет до некоторой степени снизить риски такого рода инвестиций в «человеческий капитал» для центров экономического анализа, покрывая через стипендии Оксфордского Российского фонда стартовые издержки на привлечение студентов в аналитические проекты. И в итоге приток новых людей происходит. В этом проекте (который я лично считаю очень успешным) участвуют студенты из МГУ, ВШЭ и ряда других вузов. Но я не помню там студентов из Московской школы экономики.*

— В этом проекте мы пока не участвуем, может быть, и зря.

— *Не участвуете по каким-то определённым соображениям?*

— Просто у нас очень много проблем. За последние годы мы создали специализации внутри теоретической магистерской программы; у нас две специализации — энергетика и региональная экономика. Специализации — это, во-первых, курсы лекций по каждому направлению, во-вторых, научные семинары. Семинары проводятся раз в две недели, в них участвуют и зрелые исследователи, и студенты. Обычно докладывают исследователи, студенты делают эссе по тематике этих семинаров. Кроме того, студенты проходят практику по направлениям специализации. Энергетики, например, в ВР или «Роснефти», а занимающиеся региональной экономикой — в Совете Федерации, в соответствующем отделе. Мы стараемся дать студентам полноценную теоретическую магистерскую программу и одновременно предоставить им возможность сосредоточиться на прикладных направлениях. Я считаю, что эту линию полезно встроить в большинство продвинутых программ.

На самом деле чистых теоретиков должно быть немного по нескольким причинам. Во-первых, к этому занятию по-настоящему склонны очень немногие люди; во-вторых, спрос у нас на чистых теоретиков ещё меньше, чем на экспертов. А экспертная работа сама по себе — это прекрасное творческое занятие, интересное. Мне кажется, что образование должно быть в этом отношении чуть-чуть преобразовано.

Лучшие наши программы скопированы с западных. Исторически первая появившаяся у нас современная магистерская программа — это программа РЭШ, её мы копировали у американских университетов с небольшими изменениями. Позже, учитывая опыт РЭШ, аналогичную программу ввёл Европейский университет в Санкт-Петербурге, отчасти мы повлияли и на Высшую школу экономики.

Заимствование — вынужденная стратегия, но надо идти дальше, потому что современная экономическая наука в отличие от математики не универсальна. Значительная часть экономической теории — это теория американской экономики, даже не вообще капитализма как такового; она ориентирована именно на американские проблемы. Так получилось, естественно, из-за доминирования американцев в этой области. Европейские макроэкономисты вынуждены тоже это учитывать. Например, лет 20 назад появился учебник по макроэкономике с подзаголовком «Европейский текст»<sup>7</sup>. Это не случайно: макроэкономика Евросоюза отличается от традиционной макроэкономики. Включая экспертное видение в образовании, мы неизбежно делаем акцент на особенностях российской экономики и учим студентов учитывать эти особенности.

— *Вы сейчас сказали в связи с образованием, что спрос на теоретиков ещё меньше, чем на экспертов. На экспертов все-таки спрос есть? Если есть, то с чьей стороны? И какова динамика этого спроса? Он стал больше? Каким он был? Что с ним происходит?*

— Это, конечно, вопрос, ответ на который Вы знаете лучше меня.

<sup>7</sup> Бурда М., Виплош Ч. 1997. *Макроэкономика: Европейский текст*. М.: Судостроение.



— Мне интересна Ваша точка зрения.

— Мне кажется, что спрос на экспертов всё-таки растёт, как и должно быть, и со стороны правительства, и со стороны неправительственных структур.

— Неправительственных — это каких? Что имеется в виду в данном случае?

— Например, многие бизнес-структуры обращаются к экспертам либо берут их на работу, чтобы создавать свои аналитические отделы. В крупных фирмах аналитические отделы сейчас довольно распространены.

— Но для них это специфический жанр деятельности, они берут людей под довольно конкретные задачи и функции... Широких экспертов в бизнесе мало.

— Что значит «широких», если это, например, нефтяная фирма? Для неё конечно же общая перспектива важна. Скажем, олигархи обращаются к экспертам для того, чтобы понимать перспективы развития своего бизнеса. Несмотря на, казалось бы, спад востребованности науки в целом, спрос на экономических экспертов всё-таки растёт и со стороны бизнеса, и со стороны правительства. Другой вопрос, в какой мере экспертные оценки реально влияют на правительственные решения. Это сложно оценить. Я мало знаю экспертов, которые могут сказать: «У меня есть проект, я его создал, и вот этот проект принят правительством». Гораздо чаще происходит другой разговор; спрашиваешь: вроде как ты готовил этот проект, что же ты такое там написал? А ответ такой: там же совсем не то, что я написал. Чаще всего экспертные разработки, проходя чиновничьи кабинеты, настолько искажаются, что авторы первоначального проекта себя не узнают. На мой взгляд, неправильно, если эксперт написал проект и дальше на его судьбу, на процесс «доработки» влиять уже не может.

— Хорошая тема, она подводит к тому, о чём я хотел спросить. Есть эксперты-люди и есть экспертные организации. Моя личная точка зрения: человек-эксперт действительно повлиять на дальнейшую судьбу того, что он предложил, практически не может. А вот с организациями всё может быть по-разному. Например, есть Экономическая экспертная группа — это сильная и довольно влиятельная экспертная организация, с мнением которой считаются, хотя там работают всего 15–20 человек. Но ведь изначально это был просто коллектив или «проектная команда». Потом, на определённом этапе, этому коллективу оказалось проще или удобнее стать организацией — и в результате возможности и влияние этого коллектива заметно выросли. Возьмём другой пример: Высшая школа экономики. Это университет, где помимо сотен преподавателей на многочисленных факультетах есть, по крайней мере, 150–200 экспертов, которые на регулярной основе занимаются аналитической работой. Они могут быть разного уровня, но в любом случае ВШЭ — это крупный экспертный центр, который в определённой мере уже может влиять на практическую реализацию предлагаемых идей и решений. Иными словами, для влияния на претворение идей экспертов в жизнь важен момент институционализации их деятельности. Сказанное имеет прямое отношение к истории возникновения АНЦЭА в 2002 г. По сути, создание Ассоциации стало одним из результатов программы поддержки независимых центров экономического анализа, которую в тот период реализовывал Московский общественный научный фонд (МОНФ) при содействии USAID. Эта программа МОНФ, которой руководили Л. И. Якобсон и Л. И. Полищук, предусматривала конкурсный отбор заявок и выдачу грантов на прикладные исследования. Сами гранты были достаточно небольшими (25–40 тыс. долларов), но для периода начала 2000-х они были длинными (на период в один год). Кроме того, гранты выделялись в рамках достаточно широких тем. Иными словами, проекты, поддержанные МОНФ, не были заточены под «конкретную нужду конкретного заказчика». Также одно из очень важных требований этой программы заключалось в том, что коллективы, подавшие заявку на конкурс, должны были в течение

периода действия гранта создать самостоятельную некоммерческую организацию. Гранты МОНФ включали специальный компонент, связанный с покрытием расходов на создание такой организации и с её «институциональным развитием». И для многих сильных экспертных коллективов эти небольшие гранты МОНФ стали импульсом к тому, чтобы перейти в статус самостоятельных некоммерческих организаций. Именно так из лаборатории Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, которую возглавлял А. Р. Белоусов, возник Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП). И так происходило со многими центрами. По сути, это было осознанное подталкивание существующих экспертных групп к созданию независимых юридических лиц. В Вашем понимании это процесс перехода от совокупности людей к совокупности организаций... Какую роль он сыграл в становлении аналитического сектора?

— В современной системе должны быть специальные организации по проектированию реформ разного рода, как существуют специализированные организации по проектированию мостов, инфраструктуры и т. д. Есть организации, занимающиеся проектированием определённого типа предприятий или конструкций; точно так же должны быть институты, которые занимаются проектированием институциональных преобразований определённого типа, потому что спроектировать хорошую реформу, скажем, в области здравоохранения, никак не менее сложно, чем спроектировать мост. В современном обществе непрерывно идут процессы институциональных преобразований. Для того чтобы эти процессы были эффективными, нужны профессионалы, которые всё знают про каждую область.

— Я с Вами согласен, что для проектирования реформ (а это процесс более сложный, чем проектирование мостов) нужны серьёзные специалисты и специальные организации. Но в сравнении с технологическими проектами здесь есть фундаментальное различие. За проектированием мостов не стоит тех острейших конфликтов интересов, которые возникают в правительстве, а также между влиятельными социальными группами в связи с реформой здравоохранения, реформой образования, пенсионной реформой. Ведь эти реформы предусматривают изменение «правил игры», определяющих движение и распределение колоссальных финансовых потоков и затрагивающих интересы самых разных слоёв в обществе, в бизнесе, в госаппарате. Именно поэтому, на мой взгляд, создание некоей организации, которая была бы уполномочена «проектировать реформы», не очень реалистично. Безусловно, можно и нужно говорить о стандартах представления экспертных разработок (в том числе для широкой аудитории), которые обеспечивали бы возможности анализа и сравнения разных предложений. Но институциональные реформы всегда были и будут связаны с политикой, поэтому они неизбежно будут опираться на определённое мировоззрение, определённую идеологию.

— Смотрите, вот в чём наше расхождение: Вы настаиваете на том, что та ситуация, которая в этой области сложилась сейчас, не может быть изменена...

— Она может быть изменена, если будет много центров, генерирующих разные предложения и представляющих их в публичном формате по определённым стандартам. Тогда можно их анализировать, сравнивать, выбирать из них.

— Я решительно против того, чтобы эти центры были непременно аффилированы с какой-то партией. В принципе, было бы хорошо, если бы наши политические лидеры не просто выражали собственные позиции, а, делая это, опирались на какой-то свой экспертный институт. Но я не согласился бы отрабатывать политический заказ.

— Я не о том, что нужна аффилированность с партией. В моём понимании независимость эксперта (или экспертного центра) всегда будет условной, потому что у серьёзного эксперта всегда будет некая позиция, отражающая его внутренние убеждения, его мировоззрение...

— А почему? Вы знаете, в Советском Союзе была такая теневая профессия — оценщик бриллиантов. Одного из них я знал случайным образом, он работал в ЦЭМИ (Центральный экономико-математический институт Российской академии наук), и его образование никак не давало основания предположить, что он профессионал по оценке бриллиантов, но к нему обращались, для того чтобы он установил справедливую цену. Ему верили, потому что у него была репутация человека, который не отдаёт предпочтения каким-то сторонам. Сегодня многие экспертные центры занимаются самыми разными вещами. Сейчас есть заказ на реформу здравоохранения, я занимаюсь здравоохранением; завтра я буду заниматься реформой образования, а послезавтра — пенсионной системой. При такой ситуации даже сохранять профессионализм довольно трудно. Я за то, чтобы существовала не одна, а две или три экспертные группы в области здравоохранения, но это должны быть специалисты, профессионалы в этой области, которые про неё должны знать всё. У экспертов могут быть разные концепции, но мне довольно трудно представить себе настоящего профессионала, который стал бы обслуживать интерес какой-то партии. Скорее, наоборот, он согласится сотрудничать, если партия станет продвигать его идеи.

Когда речь идёт о реальном профессионализме, идеологические и политические соображения играют второстепенную роль.

— *Не со всем, но согласен. На самом деле важно наличие нескольких центров...*

— Да, и я говорю об этом. По каждой проблеме ни в коем случае не должно быть монополии. Даже при советской власти у нас нигде не было конкуренции, кроме одной области — военной. Самолёты, предназначенные для выполнения одной и той же задачи, разрабатывались двумя разными конструкторскими бюро, потом один проект принимался, или они объединялись. Конкуренция нужна. Возможны разные решения, из них нужно выбирать. Тем более что конечно же в вопросах такого рода есть варианты, выбор которых нельзя в точности обосновать. Сколько нужно бесплатных больниц и сколько нужно платных? В какой мере пенсионеры должны быть обеспечены бесплатным здравоохранением?

Не факт, однако, что конкуренция сильно идеологизированных программ приведёт к созданию сбалансированного проекта реформ. Важна установка экспертов на независимость от идеологии и заказчиков.

— *Сама идея создания альтернативных центров... Откуда они могут взяться? Кто их может поддерживать? В наших условиях, когда главным заказчиком на экспертизу является государство, получается, что это функция государства?*

— Думаю, что без государства здесь обойтись трудно, как и в примере с самолётостроением. Должно быть ясное понимание того, что очень выгодно держать несколько организаций, которые проектируют реформы по одному направлению.

— *Но это изначально связано с издержками.*

— Да, связано с издержками, которые не сразу окупаются. Думаю, на первых порах такие экспертные центры должны финансироваться государством. Но вполне допускаю, что со временем возникнет смешанное финансирование, потому что эти центры могут заниматься не только масштабными задачами по проектированию, скажем, реформы здравоохранения во всей России, но и решать более конкретные задачи, интересные частному бизнесу.

— *С данной точки зрения, деньги, которые сейчас тратятся государством на НИР и НИОКР, тратятся ведущими ведомствами, — это десятки, если не сотни миллионов долларов. Из них, однако, до*

*реальных экспертных центров доходят в лучшем случае проценты, остальное уходит куда-то. Государство и так даёт много денег, оно стало давать в разы больше денег, чем это было 10 лет назад.*

— В том-то и дело... Сейчас, если правительству нужно реформировать систему образования, я могу только догадываться, кому её поручат. А теперь представьте себе, что у меня существуют два центра, которые занимаются образованием, и это их задача. Понятно, что финансирование должно идти сюда, а не куда-нибудь в другое место. Если вы хотите организовать третью экспертизу, продемонстрируйте, что вы конкурентоспособны, и вас, не исключено, профинансируют тоже. Как только возникнет система специализированных экспертных организаций, исчезнут или, по крайней мере, сильно уменьшатся возможности для оттока денег в неизвестном направлении.

— *Экспертное сообщество традиционно понимается как сообщество специалистов, строящееся на личных контактах и личном признании. Но заказы от государства и от бизнеса, как правило, получают не отдельные люди, а организации (конечно, отдельные специалисты тоже могут получать заказы, но доля таких заказов в общем объёме НИИР и НИОКР маргинальна). Так вот, я думаю, что, с формальной точки зрения, в той сфере, о которой мы говорим, работают сотни, если не тысячи организаций, но из них известных, которые имеют репутацию, считанные десятки.*

— Это примерно так же, как существуют 1000 вузов, из них 600 выдают дипломы, а 400 дают образование. Как построить эффективную экспертную систему? Тут не существует универсальных рецептов. Но должно быть понимание того, что нам нужна экспертиза в каждой крупной области, и эта экспертиза должна быть сосредоточена в конечном числе экспертных центров с высокой профессиональной репутацией.

— *Но тогда, получается, мы уходим в бездонную тему про госзакупки, потому что при нынешней схеме распределения госзаказов фактор репутации малозначим. С точки зрения государства, есть два возможных канала. Один — прямое бюджетное финансирование, когда даются субсидии конкретной организации, без конкурса, и тогда это, к сожалению, механизм потенциально коррупционный. В этом случае есть большие проблемы с эффективностью и результатом, потому что это тяжело мониторить и оценивать. Другой вариант — это госзакупки с контрактами на решение конкретной задачи. Там могут быть разные сроки, разные объёмы денег, но при сегодняшних процедурах госзакупок фирма, которая готова предложить цену в пять раз меньшую, скорее всего, этот заказ получит.*

— Мне кажется, что, если удалось создать две высокопрофессиональные фирмы, этот вопрос вообще отпадает. Дайте деньги обеим фирмам, и пусть делают проекты. По нынешним правилам так нельзя. Но нынешние правила не приспособлены для подобных целей. Одно дело, когда надо пошить форму для полиции. У нас много фирм, способных это сделать, и в этом случае нужен конкурс. Но фирм, которые способны хорошо спроектировать реформу здравоохранения, не может быть много: в этом случае нужен очень высокий уровень специализации. Такие фирмы нужно специально выращивать. Между прочим, хороший пример — Экономическая экспертная группа. Этот пример показывает, что новый создаваемый центр, во-первых, важно вынести формально за рамки правительства, хотя бы для того, чтобы платить достаточно высокую зарплату, иначе экспертов хороших не привлечёшь; во-вторых, это должно быть место, где в течение многих лет «выращивается» экспертиза по определённому кругу проблем (например, по вопросам, связанным с бюджетом, с макроэкономической политикой). Хорошо бы иметь хотя бы ещё одну такую группу.

— *В моём понимании именно в сфере макроэкономики есть не одна такая экспертная группа. Есть ЦМАКП, есть Гайдаровский институт, есть Центр развития, созданный А. Н. Клепачем и С. В. Алексашенко. Мне кажется, что само возникновение подобного рода групп было реакцией на очень боль-*

*ишие проблемы с макроэкономикой в 1990-е гг., когда люди в правительстве что-то делали, получали совершенно неадекватные следствия, им нужно было разобраться со всем этим, и туда шли довольно большие ресурсы. Эти ресурсы и привели к формированию нескольких разных групп, их было немного, но они действительно возникли и сейчас существуют. Получается: были серьёзные проблемы начала 1990-х гг.; к концу 1990-х оформились сильные «проектные команды»; в начале 2000-х они стали возвращаться в организации...*

— Да, Вы правы. В сфере макроэкономики сформировалось несколько экспертных центров. Но это, скорее, исключение.

— *Получается, что у нас сейчас есть большие институциональные проблемы разных реформ в разных отраслях бюджетного сектора. Пройдёт 10–15 лет, мы, потратив миллиарды долларов на эти реформы, накопим необходимый уровень экспертизы и получим четыре–пять экспертных групп?*

— Важно понимание того, что это надо; тогда и времени потребуется меньше. То, что происходило с макроэкономикой, — это стихийный процесс, не было ясного понимания, что нам нужна такая экспертиза. А вот, скажем, для проектирования пенсионной реформы нам явно не хватает экспертов. Есть работы, вполне профессионально сделанные, пусть даже и идеологически ангажированные. Но раз они профессиональные, то с ними так или иначе надо считаться: если ты придерживаешься другой точки зрения, тебе есть что опровергать. В целом же идёт размытая дискуссия, вместо того чтобы сделать два-три связанных проекта по определённому регламенту и выставить их на всеобщее обозрение. Понимание того, что это нужно, может существенно ускорить процесс, о котором вы говорите. Не исключено, что потребуется не 10 лет для этого, а два-три года. У нас же получилось, что один из наиболее профессиональных экспертов по пенсионной реформе — руководитель того самого центра, который ответствен за макроэкономику.

— *Ну почему? Этой реформой занимались в том числе многие люди из Независимого института социальной политики (НИСП). Е. Т. Гурвич активно интересуется, это правда, но есть М. Э. Дмитриев.*

— И всё-таки настоящего, полноценного проекта нет. Я немного занимался этой темой, поскольку меня интересуют реформы в разных областях. В середине 1990-х гг. было повальное шествие в накопительную систему. Одновременно около 30 разных стран увеличили её долю в пенсионных отчислениях. У нас где-нибудь этот опыт осмыслен? Судя по тому, что я знаю, этот опыт отрицательный, но в русскоязычных источниках его анализа нет. А как без такого анализа можно спроектировать эффективную реформу?

— *Всё, что вы говорите, правильно. Но это предполагает, что есть некое разумное государство или разумные чиновники, его представляющие, которые исходя из здравого смысла будут что-то делать.*

— Нет, не совсем так. Это аргумент, с которым я систематически сталкиваюсь. Моя позиция иная. Я обращаюсь к экспертному сообществу. Если оно осознает необходимость такого подхода и будет оказывать давление на государство, появляются шансы на успех.

— *Ну, тогда мы выходим на проблему коллективных действий. Пусть у нас есть 200 серьёзных экспертов (о которых Вы говорили), но это всё равно уже довольно большая группа. И у них оказываются достаточно большие издержки для таких «коллективных действий» при весьма неопределённых результатах.*

— Я понимаю, что в АНЦЭА тоже очень много разногласий и разнобоя, но Вы же в АНЦЭА существуете, какие-то мероприятия проводите.

— *То есть это было Ваше впечатление от АНЦЭА как от организации? А можно прокомментировать подробнее?*

— В том, что это полезная организация, у меня никаких сомнений нет.

— *Полезная в каком контексте? Что именно она даёт сообществу? Вы же член сообщества. В Вашем понимании, в чём эта польза выражается?*

— На самом деле самый главный фактор — это осознание себя как эксперта, как члена экспертного сообщества. «Мы — эксперты, мы делаем одно дело, у нас есть общий этический кодекс» — это мне кажется очень важным. Я сказал бы, что в этом направлении многое ещё предстоит сделать.

Смотрите, как представлена экономическая экспертиза в массмедиа. Там систематически обращаются к людям, которые ни в чём не являются экспертами, и подают их в качестве экспертов. Тем самым звание эксперта дискредитируется, да и экономическая наука тоже дискредитируется как таковая. Я не хочу навязывать всем свой образ действий, но в ответ на звонки выступить где-то я всегда спрашиваю, на какую тему. Если это тема, в которой я непосредственно не работал, то говорю, что не готов.

— *Эксперт не может быть специалистом во всем. Процесс специализации, вообще говоря, идёт. Ситуация, когда все занимались всем на свете, постепенно уходит в прошлое.*

— Согласен. Но слишком медленно. Может быть, потому, что жизнь так устроена. В поисках финансирования экспертные центры вынуждены порой браться за совершенно разнородные задачи. А механизм всё-таки должен быть устроен так, чтобы эксперту не приходилось переключаться с энергетики на здравоохранение.

Мне кажется, что сам факт осознания специалистами себя как сообщества экспертов — это самый важный результат деятельности АНЦЭА. Эксперт должен следовать определённой этике, определённым стандартам поведения.

— *Моё ощущение заключается в том, что существенным фактором, который облегчает процессы в рамках АНЦЭА, является то, что это ассоциация организаций, а не людей. В итоге там сейчас в качестве членов и наблюдателей представлены 53 аналитических центра, из которых реально активны хорошо, если 20. Но вот эти 20 центров между собой могут вести взаимодействие и до чего-то договариваться. Если бы это были те самые 200 активных экспертов, вероятность того, что они бы смогли до чего-то договориться и были готовы тратить время на реализацию своих общих интересов, была бы гораздо меньше. Или я не прав?*

— Разумеется, наличие организаций важно, но давайте смотреть по факту. Я думаю, что людей, которые, собственно, формируют АНЦЭА как единого участника общественной жизни, вряд ли больше десятка. Мы можем всех перечислить. Они не только формируют имидж; это люди, которые тратят достаточно много времени на деятельность этой организации.

— *У нас девять человек в правлении.*

— Мне кажется, что успехи АНЦЭА — это прежде всего результат деятельности единомышленников, а уже потом — организации.

— Эти люди могут позволить себе тратить время на АНЦЭА, потому что у них за спиной стоит своя организация, которая их туда делегировала и, видимо, всё-таки что-то получает от своего институционального участия в АНЦЭА в целом. Тем самым у этих центров и экспертов, представляющих их в правлении АНЦЭА, возникает определённый баланс выгод и издержек.

— Мне трудно давать оценки, для этого нужно быть более погружённым в дела АНЦЭА, чем я. Организации могут жить гораздо дольше каждого из своих членов, а значит, и выполнять более масштабные задачи. Но всё-таки мне кажется, что в каждый момент времени, особенно на начальном этапе, «сцепление» возникает, и в АНЦЭА тоже, в результате деятельности сравнительно небольшой активной группы людей, готовых тратить на организацию взаимодействия достаточно много времени. Конечно, очень важно, что есть более многочисленный коллектив участников, чей личный вклад меньше, но они высоко ценят усилия «ядра» и готовы помогать. Скажем, у нас на журнал НЭА пять исследователей тратят заметную часть своего времени, но есть ещё около 30 человек в редколлегии и около 70 рецензентов, которые тоже работают бесплатно. И это цвет российской экономической науки, нам практически никто не отказывает. Это же очень важный элемент: люди сознают важность неоплачиваемой работы.

— Журнал НЭА — очень важный инструмент в структуризации профессионального сообщества. К сожалению, проблема России в том, что у нас экономических журналов несколько сотен, а реально журналов, которые можно обсуждать и читать, хорошо, если наберётся 15 или 20. Так вот, в связи с этим, если брать Ваш опыт с НЭА и Ваше понимание Новой экономической ассоциации в сравнении с АНЦЭА. В чём Вы видите основные различия? Ведь явно были какие-то свои, определённые идеи и цели, которые Вы хотели реализовать, когда запускали процесс. Чего Вы хотели? Что в итоге получается? Как это может проецироваться на сюжеты, касающиеся формирования сообщества?

— У НЭА более широкие цели, чем у АНЦЭА. Мы одновременно ставим перед собой и задачу объединения разных точек зрения, организации дискуссий, проведения конференций и конгрессов, и задачу повышения качества исследований, и до некоторой степени — образовательную задачу. В том же самом «Журнале Новой экономической ассоциации» мы рассматриваем рецензии не только как способ оценки статей, но и как форму помощи авторам.

— В Новой экономической ассоциации сейчас сколько членов? Или это условная величина?

— Условная, потому что у нас около трёх десятков институциональных членов — образовательных и исследовательских учреждений; в списке индивидуальных членов около 500 человек. Но в базе данных, которой мы оперируем, около 2000 экономистов-исследователей со всех концов России; база состоит из участников Первого Российского экономического конгресса, проведённого НЭА в 2009 г.

— Активное ядро — это сколько человек, по Вашей оценке? Вы говорили, что пять-шесть человек делают журнал. Это они и есть?

— Ну, немногим больше, может быть, человек 10, если учесть, что некоторые активно рецензируют, участвуют в организации круглых столов и помогают собрать средства для издания журнала.

— Всё-таки НЭА представляет собой академическое сообщество.

— Да, кстати, сейчас мы организуем Второй Российский экономический конгресс (РЭК-2013). Это происходит при очень ограниченных финансовых ресурсах: что-то выделил Президиум РАН, небольшую сумму предоставила администрация Владимирской области. В рамках РЭК формируются 20 кон-

ференций, у каждой конференции по два координатора, они лидеры в своей области. Люди готовы в эту деятельность включаться, потому что чувствуют: она не бесполезна.

Думаю, почти всех, кто способен написать хорошую статью, я знаю, если не лично, то по публикациям. Но время от времени появляются новые лица. Это особенно приятно.

Насколько я понимаю, у АНЦЭА более узкие цели. Вы имеете дело с более сплочённым сообществом, менее дифференцированным. В каком-то смысле, если речь идёт о влиянии, то центры из АНЦЭА более заметны. У нас нет задачи непосредственно влиять на правительственные решения. Хотя мы создали Экспертный совет по реформам и Г. Явлинский согласился быть его председателем, но всё-таки для нас это лишь одно из направлений.

— *Это, скорее, формат обсуждений, нежели подготовки каких-то конкретных предложений по реформам.*

— Скорее, да, формат обсуждений. Но наладить эффективную работу Экспертного совета нелегко, трудно даже вычлнить область согласия по обсуждаемым вопросам, настолько серьёзны расхождения.

— *Тут есть интересные моменты. Хорошо, допустим, Вы говорили про образование и здравоохранение. Образование я наблюдаю внутри ВШЭ, как это всё происходит. Ведь то, что есть сейчас в ВШЭ, создавалось 15 лет. Началось все с 1997–1998 гг., потому что Я. И. Кузьминову это было лично интересно, и он находил на это ресурсы. Под эти ресурсы подтягивались эксперты. Затем по мере накопления массива исследований и аналитических разработок у нового центра (изначально это был Центр образовательной политики, который потом вырос в Институт развития образования) возникает репутация, которая сама начинает способствовать привлечению новых заказов. И складывается интересная ситуация. Вот у нас сейчас формируется программа очередной Апрельской конференции ВШЭ, и мы сталкиваемся с проблемой: оказывается, что большинство докладов на секции по образованию из Высшей школы экономики. Критерии отбора были реальные, все заявки проходили внешнюю экспертизу, но по сути получается «междусобойчик». И мы сейчас специально ведём дискуссию с И. Д. Фруминым, чтобы он и его коллеги более активно приглашали иностранцев. Надеюсь, что в будущем ситуация выправится. Тем не менее, возвращаясь к идее о том, что нужны новые центры и, когда будет много центров, станет лучше с качественным проектированием реформ: вот возник большой центр, у него есть — в том числе — доступ к официальным данным, собраны массивы своих данных, есть сотрудники, которые могут квалифицированно анализировать эти данные. У такого центра автоматически получается конкурентное преимущество. И возникает барьер для входа новых игроков. При этом лидеры такого центра как рациональные экономические агенты не заинтересованы в появлении конкурентов.*

— Это имеет отношение к ещё одному вопросу. Нам нужна какая модернизация — очаговая или широкомасштабная? Сама идея, что модернизацию надо проводить так, как мы это сейчас делаем, — мол, создадим очаги, а потом эти очаги неведомым образом дадут нам увеличение роста, — на мой взгляд, сомнительна. Почему? По простой причине: создавая очаги, мы обескровливаем всё окружение. Я с глубоким уважением отношусь к тому, что сделал Кузьминов. На мой взгляд, он абсолютно гениальный менеджер. Но, с точки зрения общества в целом, не факт, что создание одного доминирующего образовательного центра — оптимальная стратегия. То, о чём вы сказали, то, что вы видите изнутри, это и есть явный недостаток такой стратегии.

— *А кто в этой ситуации реально может лоббировать идею наличия нескольких центров? Поймите меня правильно, с точки зрения короткого горизонта чиновнику Минобрнауки гораздо удобнее иметь*



*под рукой институт И. Д. Фрумина или институт Л. М. Гохберга, которые не только подают идеи для докладов, но и могут отвечать на разнообразные текущие запросы, приходящие из министерства. У них для этого есть мощности, есть компетенции...*

— Смотрите, а военное ведомство в советское время создавало конкуренцию.

— *Военное ведомство тогда сталкивалось с ситуацией жёсткой военно-политической конкуренции, с гонкой вооружений.*

— Здесь важно осознание того, что концентрация ресурсов хороша до определённого предела. Как только в каком-то месте создаётся элитный центр, в него отовсюду с периферии стекаются ресурсы. А те, кто остался на периферии, проигрывают. Должно быть осознано на государственном уровне, что так делать нельзя.

Вернёмся к реформе образования. Как будто этим занимается Вышка, но какие позиции в точности она занимает, я понять не могу. Из некоторых высказываний Я. И. Кузьмина, видимо, следует, что нам не нужно такое количество высокообразованных людей. На мой взгляд, эта фраза верна лишь наполовину. Действительно, если бы мы развивались по пути Латинской Америки, если бы не было Советского Союза, то, наверное, это было бы правильно. И у нас не было бы такого спроса на высшее образование. Но он у нас есть, есть тяга к высшему образованию. С точки зрения текущего состояния нашего рынка труда у нас, может быть, действительно избыток людей с высшим образованием. Но подавлять эту тягу к образованию кажется неразумным. Мы уже вышли на уровень, когда высшее образование ценится, этот факт сам по себе ценен, это достижение, и нужно каким-то образом его поддержать. Как это сделать? Не знаю. Но это одна из задач будущей реформы. Я не могу сказать в точности, какую позицию относительно реформы образования занимает Вышка. Слышу разные слова, а единого проекта я не видел.

— *Насколько я знаю, мои коллеги в ВШЭ сейчас обсуждают подготовку специального доклада по образованию, где будут прояснены эти позиции. Это важно на фоне того, что ВШЭ сейчас регулярно обвиняют во всех проблемах с реформированием образования, в том, что мы это всё придумали, и теперь Д. В. Ливанов просто внедряет наши идеи. Идея этого доклада в том, чтобы показать, что мы по этому поводу думаем, обозначить собственную позицию ВШЭ и отношение к политике Минобрнауки, а также показать перспективы развития системы образования.*

— Вы сами сказали, что собрали специалистов по образованию, то есть оказывается, что они сосредоточены у вас. Значит, мнение о том, что от ВШЭ идут идеи этой реформы, имеет под собой определённое основание?

— *К сожалению, совершенно не факт, что реформу делают специалисты-эксперты. Её делают чиновники, которые могут использовать те или иные идеи экспертов.*

— Да, это обычный случай: обращаешься к человеку, который участвовал в написании проекта реформ, а он не без оснований отказывается: «Ты что! Я ничего похожего не писал!».

— *Это следствие того, что нет, допустим, сильных профессиональных ассоциаций в образовании. Я сейчас говорю не про экономистов, а про учителей, профессоров, которые могли бы формулировать свою точку зрения. На власть некому давить, власть живёт своей жизнью, причём даже не власть, а аппарат (а это не одно и то же).*

— Возвращаясь к роли эксперта в модернизации, хочу сказать, что в той модели, которую я пытаюсь отстаивать и обосновывать, важную роль играют агентства регионального развития. Агентства регионального развития — это организации, которые среди прочего должны выполнять экспертную работу, осуществлять экспертизу разного рода проектов. Это институт, являющийся посредником между администрациями и бизнес-ассоциациями, и он может способствовать развитию экспертного сообщества. Такого сообщества, которое способно что-то предложить, что-то подсказать региональным властям.

— *Сейчас на федеральном уровне в какой-то степени, на мой взгляд, такую роль играет Агентство стратегических инициатив (АСИ).*

— Да, АСИ пытается играть эту роль. Хотя, честно говоря, пока не вижу результатов. Оно задумано (и это по названию видно) как организация, которая создаёт проекты, но то, что АСИ реально делает, не вполне соответствует ожиданиям. Видимо, проблема в том, что людей не хватает.

— *Скорее, я сказал бы: не хватает организованных групп интересов. При том, что разных индивидуальных интересов, влияющих на принятие решений, выше крыши.*

— За каждым успешным учреждением такого рода всегда стоят некие конкретные люди, которые если не отождествляются с этой организацией, то, по крайней мере, играют существенную роль в её образе. АСИ у меня пока не ассоциируется ни с кем. Но, возможно, я недостаточно осведомлён.

— *Хорошо. Спасибо большое за очень содержательную беседу.*

— Не знаю, был ли этот разговор полезен для Ваших целей.

— *Безусловно — как взгляд с другой, более академической, стороны на деятельность АНЦЭА и входящих в неё центров.*

Москва,  
30 января 2013 г.

**НОВЫЕ ТЕКСТЫ**

А. А. Зудина

**Неформальная занятость и субъективный социальный статус: пример России<sup>1</sup>**

**ЗУДИНА Анна Алексеевна** — аспирант факультета социологии, младший научный сотрудник Центра трудовых исследований НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

**Email:** [azudina@hse.ru](mailto:azudina@hse.ru)

*Работы многих исследователей неформальной занятости посвящены тому, как она может влиять на заработки. Но изменения в материальном благосостоянии не исчерпывают возможные последствия неформальности для социального неравенства, которое формируется за счёт не только объективных различий, но и субъективных оценок социального статуса. В настоящей работе представлены результаты эмпирического исследования субъективного социального статуса неформальных работников в России в 2000–2010 гг. На основе данных Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ) НИУ ВШЭ приводится анализ динамики средних самооценок социального статуса различных категорий неформальных работников на протяжении 2000-х гг., проводится их сравнение с аналогичными показателями формальных работников, безработных и представителей экономически неактивного населения. Особое внимание уделяется изучению типа неформальной занятости как фактора формирования субъективного социального статуса, для чего использовались различные эконометрические методы. Для этого были оценены порядковые пробит-регрессии на каждой из 11 волн обследования РМЭЗ НИУ ВШЭ, а потом рассмотрены панельные регрессии с фиксированными эффектами для учёта возможных ненаблюдаемых эффектов, которые могут приводить к самоотбору в сектор занятости или изначальной психологической склонности к самооценкам определённого уровня. Панельные регрессии были рассмотрены как для всей совокупности респондентов, так и на подвыборке занятых, с включением дополнительных контролирующих переменных, учитывающих характеристики занятости. Обе спецификации панельных регрессионных моделей были проанализированы отдельно для мужчин и женщин. Проведённый пошаговый анализ выявил значимые изменения в самооценках самозанятых, которые оказываются характерны в большей степени для мужчин. Значимая динамика в самооценках неформальных работников по найму отсутствует. Самооценки нерегулярных работников не поддаются более глубокому анализу из-за отсутствия всех данных, однако они представляются наиболее уязвимой категорией неформальной занятости. Таким образом, оснований говорить о том, что на российском рынке труда неформальность выступает одним из механизмов социальной стратификации, относя неформальных работников к людям «второго сорта», нет. Полученные результаты являются не столько характеристикой неформальной занятости на российском рынке труда, сколько индикатором качества институтов формального сектора, ведь формальный сектор в*

<sup>1</sup> См. более раннюю версию: Зудина А. А. 2013. Неформальная занятость и субъективный социальный статус: пример России. Препринты. Высшая школа экономики. Серия WP3 «Проблемы рынка труда». 1. URL: [http://www.hse.ru/pubs/lib/data/access/ticket/136881988821b5c479f270bd32dc2cdf661de62d73/WP3\\_2013\\_01.pdf](http://www.hse.ru/pubs/lib/data/access/ticket/136881988821b5c479f270bd32dc2cdf661de62d73/WP3_2013_01.pdf)

*восприятию работающего населения не связывается ни с возможностями улучшить своё благосостояние, ни с системой социальной защиты.*

**Ключевые слова:** неформальная занятость; субъективный социальный статус; социальная стратификация; трудовая мобильность; РМЭЗ НИУ ВШЭ.

## 1. Введение<sup>2</sup>

Работы многих исследователей неформальной занятости посвящены тому, как она может влиять на «кошелёк» (то есть на заработок), меняя (или нет) его наполнение. Однако материальным благосостоянием не исчерпываются возможные последствия неформальности для социального неравенства. Социальная стратификация формируется за счёт не только объективных различий, но и субъективных оценок социального статуса. В таких оценках заключаются представления самого человека о своём месте в обществе, самоидентификация на социальной лестнице<sup>3</sup>.

Ключевой вопрос, вокруг которого строится данная работа, связан с анализом взаимосвязи между принадлежностью работников к неформальному рынку труда (и местом на нём) и субъективным социальным положением. Этот вопрос может быть по-разному переформулирован и уточнён. Является ли неформальная занятость своеобразным стратифицирующим механизмом, формирующим социальную структуру нашего общества? Означает ли попадание в этот сегмент рынка труда принадлежность к менее (или более) привилегированным социальным группам? Если да, то в чём это проявляется? Наконец, вызывает ли переход через условную границу, разделяющую формальный и неформальный рынки труда, соответствующие изменения в социальном самоощущении?

Понятие «субъективный социальный статус» используется в исследовательской литературе для обозначения самооценки индивидами своего положения в социальной иерархии, отображаемой с помощью набора соответствующих шкал. Субъективный социальный статус формируется под воздействием целого комплекса различных экономических, социально-демографических, профессиональных и ценностных характеристик. В свою очередь, восприятие индивидом себя на том или ином уровне шкалы (то есть как человека «первого» или «второго сорта») может влиять и на его поступки в различных сферах [Lindemann 2007], а увеличение численности людей с низкими оценками собственного социального положения ведёт к росту социальной напряжённости и конфликтности в обществе. Показатели субъективного социального статуса до сих пор практически не использовались в исследованиях неформальной занятости, и в данной работе сделана попытка исправить это упущение<sup>4</sup>.

Научная литература даёт различные оценки неформальной занятости. С одной стороны, она является социальноуязвимой, часто сопряжена с плохими условиями труда, низкой зарплатой и нестабильным положением. В этом случае можно ожидать снижения самооценок социального статуса. С другой стороны, неформальная занятость может быть добровольным выбором, обеспечивать сопоставимый или даже более высокий доход, большую автономию, гибкий график работы, возможность начать предпринимательскую деятельность. Такая занятость способна повышать субъективный статус, создавая у работника ощущение относительного благополучия. Возможен и третий вариант, когда между не-

<sup>2</sup> Автор отмечает поддержку Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ, а также выражает признательность за ценные замечания и комментарии А. Р. Бессуднову, В. Е. Гимпельсону, И. Ф. Девятко, Р. И. Капелюшникову, Тиму Лийяо, А. Л. Лукьяновой и всем участникам отчётного семинара для аспирантов программы «Академическая аспирантура» на факультете социологии НИУ ВШЭ.

<sup>3</sup> Понятия «субъективный социальный статус», «субъективное социальное положение» и «самооценка социального положения» используются как синонимы.

<sup>4</sup> Самооценки социального статуса использовались Б. Темкиным при изучении неформальной самозанятости в Мексике [Temkin 2009], но не были центральной темой упомянутого исследования.

формальным положением на рынке труда и самоидентификацией внутри социальной стратификации отсутствует какая-либо значимая связь.

Использование самооценок позволяет подвергнуть альтернативному тестированию гипотезу о том, что деление занятости на неформальную и формальную в России сопряжено с формированием системы социального неравенства, а также может рассматриваться и как дополнительный косвенный тест на проявление сегментации на рынке труда.

Если работники могут выбирать среди разнообразия рабочих мест, стремясь максимизировать суммарные выгоды и руководствуясь при этом своими предпочтениями, то сегментация рынка труда отсутствует. Если же попадание в сектор неформальной занятости определяется институциональными или социальными (например, стигматизация национальных или этнических групп) условиями, то влияние конфигурации рынка труда на структуру общества может быть весьма значительным. В таком случае неформальная занятость оказывается укоренённой в социальной ткани общества, аккумулируя в себе определённые категории населения, которые будут занимать схожие позиции в социальной структуре общества. В этом последнем случае попадание в неформальную занятость из формальной может быть расценено как нисходящая мобильность и будет демотивировать социальную и трудовую активность работников, способствовать дальнейшей маргинализации.

Традиционная оценка последствий неформальности занятости основывается на сравнении величин доходов формальных и неформальных работников. Однако данный подход имеет свои ограничения. И дело не только в том, что доходы неформально занятых плохо регистрируются. Важнее то, что качество трудовой деятельности и жизни в целом не сводится только к денежным индикаторам оплаты труда. Сфера труда во многом определяет положение индивида в социальной структуре современного общества, а потому имеет смысл расширить предмет анализа, включив в него субъективный социальный статус.

Итак, *основная цель* данной работы заключается в анализе связей между (не)формальным положением работников на рынке труда и их субъективным социальным статусом. Для этого будет рассмотрено, как различные состояния на рынке труда влияют на соответствующие самооценки, и проанализировано, вызывает ли смена статуса формальности или неформальности изменения в них.

В разделе 2 рассматривается субъективный социальный статус как инструмент анализа социальной стратификации. Раздел 3 посвящён краткому обзору исследовательских подходов к изучению социальных последствий неформальной занятости и основных результатов проведённых эмпирических исследований. Раздел 4 содержит описание эмпирической базы исследования, отобранных индикаторов и методологии исследований. Далее, в разделе 5, следует анализ динамики средних самооценок социального статуса неформальных работников на протяжении 2000-х гг. В разделе 6 представлен более подробный анализ субъективного социального статуса неформальных работников, который производился в несколько последовательных стадий. И наконец, в разделе 7 подводятся итоги работы.

## **2. Что такое субъективный социальный статус?**

Исходное предположение в рамках данного исследования заключается в том, что деление на формальную и неформальную занятость в России дифференцирует работников по субъективному социальному статусу. Согласно ему, неформальные работники будут отличаться более низким уровнем самооценок социального статуса на фоне более благополучных представителей формальной занятости. Тем самым неформальность на рынке труда выступает стратифицирующим (и «понижающим») механизмом, «разносящим» индивидов по разным ступеням социальной лестницы, но расположенным ниже базового уровня для формальных работников.

Но что такое субъективный социальный статус в инструментальном смысле? Это условный конструкт, отражающий восприятие индивидом собственного места в социальной иерархии [Jackman, Jackman 1973], который характеризует положение индивидов в обществе и широко используется при изучении социальной стратификации [Leggett 1963; Ossowski 1963; Lewis 1964; Jackman, Jackman 1973; Laumann, Senter 1976], а также предоставляет важную информацию о социальной структуре и социальной динамике, не исчерпывающейся сухими характеристиками денежных доходов и материального благосостояния. Так, люди, оценивающие своё социальное положение определённым образом, в поведении зачастую следуют тем практикам, которые оказываются принятыми среди представителей схожего с ними социального статуса. Такие практики из самых разных сфер (круг общения, потребление определённых товаров и услуг, способы проведения досуга, выбор образования для детей) образуют их стиль жизни и, в свою очередь, влияют и на электоральные предпочтения, восприятие легитимности экономической и политической системы [Della Fave 1980; Shepelak 1987; Косова 1997].

Изучение субъективного социального статуса имеет долгую традицию в эмпирической социологии, восходящую к исследованию Р. Центерса 1949 г. [Centers 1949]. В рамках этого исследования респондентов просили оценить своё положение в предложенном континууме иерархически выстроенных классов<sup>5</sup>. Современные методики изучения субъективного социального статуса не используют категорию «класс». Это облегчает межстрановые сопоставления результатов (хотя и не решает методологических проблем их интерпретации) и позволяет исключить возможные смещения, связанные с использованием таких идеологизированных понятий, как «рабочий класс» или «средний класс» [Goldman et al. 2005]. Примерами являются континуум из 10 абстрактных позиций-«ящиков» [Kelley, Evans 1995] или визуальная 10-ранговая шкала субъективного социального статуса Макарттура [Adler et al. 2000]. Для более подробного изучения особенностей восприятия социальной стратификации исследователи используют также самооценки, полученные при ответах на вопросы о нескольких различных аспектах социального положения (субъективная классовая принадлежность согласно уровню влияния на других, стилю жизни, доходу, профессии) [Kluegel, Singleton, Starnes 1977].

Помимо исследований социальной стратификации как таковой, субъективный социальный статус регулярно используется в междисциплинарных исследованиях экономистов, социальных психологов и психиатров, выступая в качестве объясняющей или объясняемой переменной.

Исследований субъективного социального статуса, выполненных по России, немного. Россияне начала 1990-х гг. отличались относительно невысоким уровнем субъективного социального статуса. Его средние оценки в 1991 и 1996 гг. колебались возле 4 баллов по 10-балльной шкале [Gross 2003]. Аналогичные результаты были получены и на данных проекта «Международное исследование неравенства»: средние оценки российских респондентов были сосредоточены в нижней части шкалы (38 из 100 баллов). Эти результаты согласовывались с оценками, полученными по другим странам с переходной экономикой, в то время как самооценки респондентов из англосаксонских стран и стран континентальной Европы располагались выше (48–69 баллов) [Kelley, Evans 2004]. Примечательно, что распределение самооценок статуса в странах с переходной экономикой также было скошено вниз, отличаясь от распределения для западных стран, пик которого приходился на середину шкалы<sup>6</sup>.

<sup>5</sup> Важно отметить, что предложенное Максом Вебером понимание социального статуса как субъективной оценки собственного положения в иерархии престижа [Weber 1966] в определённой степени пересекается с концептом субъективного социального статуса. Однако сторонники описываемого подхода используют понятие «субъективный социальный статус» в обобщённом виде, для интегрального анализа положения в социальной системе, которое не исчерпывается атрибутами престижа.

<sup>6</sup> Соответствует результатам изучения неравенства в странах с растущей экономикой, представленными в докладе Организации экономического сотрудничества и развития, ОЭСР (Organisation for Economic Cooperation and Development, OECD), согласно которым в России наблюдался значительный рост неравенства с начала 2000-х гг. [Special Focus... 2011].

Изучение факторов субъективного социального статуса развивалось в рамках двух основных исследовательских направлений. Первое, опирающееся на теорию Маркса о классовом сознании и представлениях Э. Дюркгейма о разделении труда, предполагает, что объективные характеристики индивида полностью определяют самооценку его социального положения [Kelley, Evans 2004]. Среди значимых факторов такого рода, выявленных в рамках эмпирических исследований, можно выделить уровень образования, статус занятости, профессию или профессиональный престиж, доход, возраст, национальность [Ostrove et al. 2000; Goldman et al. 2005; Lindemann 2007]. Представители второго направления, основывающегося на теории референтных групп, исходят из того, что при определении своего положения в общественной структуре индивиды ориентируются не столько на собственные объективные характеристики, сколько на позиции представителей референтных групп. К таким факторам можно отнести оценку своего социального положения по отношению к позициям, занимаемым представителями референтной группы, уровень притязаний, а также оценку потенциальной динамики собственного благосостояния [Kelley, Evans 1995; Lindemann 2007]. Однако важно отметить, что влияние субъективных факторов на самооценки социального положения сопряжено с возможными смещениями [Kluegel, Smith 1981].

Как показывают исследования, наиболее значимыми факторами субъективного социального статуса являются профессия, удовлетворённость материальным положением, доход домохозяйства, чувство финансовой защищённости и образование [Singh-Manoux et al. 2003]. Значение дохода как одного из факторов субъективного социального положения в западных обществах значительно увеличилось в течение последних десятилетий. Исследователи объясняют это его возросшей ролью в определении стиля жизни в контексте развития ценностей общества потребления [Lindemann 2007].

Влияние объективных характеристик на самооценки социального положения значительно варьируется по странам [Gross 2003]. Например, уровень образования менее значим в определении субъективного социального статуса в Великобритании, США и России по сравнению с Венгрией. Наибольшее же значение в определении самооценок социального положения образование имеет в Скандинавских странах и странах континентальной Европы [Knudsen 1988; Gross 2003]. Профессия и положение на рынке труда традиционно рассматриваются в качестве ключевых детерминант субъективных оценок социального статуса наряду с образованием и уровнем дохода [Jackman 1979], однако их значимость оказывается выше в англосаксонских странах по сравнению с другими странами Запада [Gross 2003]. Анализировалось также и влияние таких характеристик, как доступ к средствам производства, наличие собственности, профсоюзное членство, социально-экономический статус друзей и партнёра, национальность, религиозная принадлежность, наличие и характеристики детей [Goldman et al. 2005; Franzini, Fernandez-Esquer 2006; Brown et al. 2008;].

Неформальная занятость ранее широко не рассматривалась в качестве фактора самооценок социального положения, однако она способна оказывать значимое влияние на особенности восприятия социального положения, являясь характеристикой положения индивида на рынке труда, и тем самым участвовать в формировании социальной стратификации. В следующем разделе рассматривается, как неформальная занятость связана с другими самооценками работников, а потом будут представлены результаты анализа связи неформальной занятости и формирования социального неравенства в российском обществе.

### **3. Социальные последствия неформальности: что говорят исследования?**

Ответ на вопрос о том, является ли неформальная занятость в конечном счёте злом, благом или не является ни тем и ни другим, при ближайшем изучении оказывается не столь очевидным. Различные теоретические подходы расходятся в ожиданиях относительно и неформальности, и её последствий. Если рассматривать тип занятости в качестве исходного измерения рынка труда, то социальный ста-

тус — его следствие. Если нас интересует социальная стратификация, то неформальность на рынке труда может быть исследована в качестве одного из механизмов, формирующих структуру общества. Постановка исследовательской проблемы настоящего исследования предполагает пересечение экономического и социологического подходов, однако в данной работе я сосредоточусь только на втором.

Принципиальное значение для данной работы имеют позиции двух ключевых социологических теорий социальной стратификации, в фокусе которых находится положение индивида в социальной структуре, — функционалистской и неовеберрианской. Неформальность занятости в рамках этих подходов может выступать одним из причинных механизмов социального неравенства.

Для *функционалистского подхода* ключевое значение в выстраивании социальной стратификации имеют способности и квалификация индивидов. Система социального неравенства представляется непрерывным континуумом множества профессиональных групп, внутри которого индивиды могут перемещаться относительно свободно в соответствии со своими способностями и квалификацией, а деление на чёткие классы или статусные группы отсутствует [Дэвис, Мур 1992]. При этом считается, что способности в каждом обществе распределены неравномерно, наиболее ценные для общества навыки очень редки. Наиболее способных членов общества нужно мотивировать для занятия важных функциональных позиций при помощи вознаграждения, которое побуждает их развивать свои способности и получать необходимое образование и квалификацию. Данное представление восходит к объяснению социального неравенства, предложенному Эмилем Дюркгеймом в работе «О разделении общественного труда» (1893). Он указывал на то, что во всех обществах одни виды деятельности считаются более важными, чем другие, неравенство является естественным состоянием, и в процветающем обществе наиболее талантливые и способные должны выполнять наиболее важные функции и получать соответствующее социальное вознаграждение [Дюркгейм 1996]. С позиции функционалистского подхода социальный мир един для всех членов общества, а достигаемые критерии статуса преобладают над предписываемыми [Marshall 1994]. Основным социальный поток, по мнению представителей данного подхода, направлен вверх, что снижает потенциал классовообразования и сдерживает межклассовую конфликтность. Таким образом, социальная стратификация приобретает форму пирамиды с расширенной серединой: на самом вершине находятся малочисленные категории наиболее способных и талантливых индивидов, выполняющих важнейшие для общества функции, а остальные находятся посередине и внизу, при этом большая часть сосредоточена в средних слоях.

В контексте функционалистского подхода свободной мобильности представителей неформального сектора может препятствовать только отсутствие необходимой для продвижения квалификации (человеческого капитала), каналы получения которой открыты и известны, а потому занимаемое положение в социальной структуре является вполне добровольным. Можно предположить, что в рамках такого подхода при прочих равных условиях состояния формальной и неформальной занятости не должны характеризоваться значительными разрывами в самооценках социального статуса.

*Неовеберрианцы*, в свою очередь, указывают на наличие жёстко отличных друг от друга социальных групп, постоянно воспроизводящих свои границы. Эти группы возникают в результате пересечения трёх относительно автономных осей, в каждой из которых происходит собственное ранжирование, — экономической, социокультурной и политической. Вариативность конструирования и комбинирования позиций в каждой из этих плоскостей определяет множественность социальных миров, в которых обитают представители различных страт, зачастую не пересекающихся между собой [Goldthorpe et al. 1969]. Мобильность индивидов между позициями в социальной структуре носит затруднённый характер, принадлежность к ним имеет тенденцию быть пожизненной, позиция родителей индивида воздействует на весь комплекс ценностей, норм, представлений, жизненных шансов и стиля жизни<sup>7</sup>

<sup>7</sup> Неомарксистское понимание стратификационной схемы с исчезающими средними слоями и двумя полярными классами, антагонизм между которыми постоянно увеличивается, можно считать неким предельным вариантом данного подхода.



[Marshall 1994]. В своих исследованиях представители неовеберизма последовательно указывали на неизменность уровней относительной мобильности, отмечая, что увеличение «места наверху» (вследствие роста спроса на квалифицированный умственный труд) не привело к увеличению возможностей попасть туда, так как большинство этих мест были заняты детьми тех, кто находился на привилегированных позициях. Тем самым эти исследователи подтверждали своё исходное предположение о жёсткой детерминированности достигнутого положения исходным классовым происхождением.

Можно предположить, что для неовеберизма мобильность неформально занятых между социальными группами будет представляться более сложным явлением, чем для функционалистов. Это тоже своеобразная «сегментация», структурные элементы которой оказываются разделёнными ещё и с точки зрения всего образа жизни, который формируется под воздействием специфических норм и ценностей, определяющих поведение в обществе, и во многом также производных от профессии. Можно предположить, что самооценки формальных и неформальных работников будут значительно отличаться друг от друга.

Вся совокупность исследований, оценивающих последствия неформальности для индивида, делится на две группы в зависимости от того, берётся за основу объективный или субъективный индикатор. К первой группе относятся исследования, направленные на сравнение показателей зарплат, ко второй — те, в которых изучались и сравнивались разнообразные самооценки неформальных и формальных работников. По-видимому, выводы о сравнительных преимуществах одного из секторов не обязательно должны совпадать. Вероятно, при равенстве показателей денежного вознаграждения неденежная полезность от работы может сильно различаться.

Набор субъективных показателей, использовавшихся для изучения последствий неформальной занятости, включает самооценки принадлежности к социальному классу, благополучия, страха безработицы, а также удовлетворённости жизнью и трудом.

Единственное исследование, в котором ранее анализировался субъективный социальный статус неформальных работников, было посвящено изучению самозанятости в Мексике [Temkin 2009]. Согласно ему, большинство самозанятых (43%) и неформальных наёмных работников (42%) относили себя к низшему среднему классу, причём такая же ситуация наблюдалась и среди формальных работников (44%). Доля самозанятых, отнёсших себя к низшему классу, была значительно больше (19%) по сравнению с неформальными работниками по найму (9%) и формальными работниками (4%). Доля тех, кто отнёс себя к высшему среднему классу, среди представителей неформальной занятости была значительно ниже: 25% среди неформальных работников по найму и 16% среди неформальных самозанятых против 34% среди формальных работников. Таким образом, самозанятые в Мексике оценивали свой социальный статус ниже, чем неформальные работники по найму. Остальные самооценки самозанятых также были значительно ниже (удовлетворённость экономическим положением домохозяйства, возможность отложить средства на будущее, способность контролировать свою жизнь). По мнению Темкина, самозанятость в Мексике является скорее способом выживания, чем протопредпринимательской практикой. Это не согласуется с ранее полученными результатами по Мексике, которые свидетельствовали об относительном благополучии самозанятых (см., например: [Maloney 2004]). Однако выводы самого Темкина основывались исключительно на дескриптивном анализе таблиц распределения, что не позволяет в полной мере сопоставлять их с результатами более строгих исследований.

Исследования удовлетворённости трудом показали, что разница в оценках между различными категориями работников в разных странах Центральной и Латинской Америки варьируется достаточно сильно [Pages, Madrigal 2008]. Например, чилийские самозанятые испытывают такой же уровень удовлетворённости трудом, что и формальные работники [Cassar 2010]. По мнению авторов исследова-

ния, положительные (независимость) и отрицательные (отсутствие защиты занятости, неблагоприятные условия труда) характеристики самозанятости в Чили, влияющие на удовлетворённость трудом, в данном случае компенсируют друг друга. При этом в тех странах, где различия наблюдаются, их направление одинаково: представители формального сектора испытывают бóльшую удовлетворённость трудом по сравнению с неформальными работниками [Perry et al. 2007]. Аналогичный вывод оказался верен и для Вьетнама [Wachsberger et al. 2010]. Иная ситуация наблюдается в Африке. Неформальные самозанятые (владельцы собственных микробизнесов) оценивали свою удовлетворённость трудом значительно выше, чем формальные работники, указывая на то, что самозанятость является одним из наиболее привлекательных типов занятости. Аналогичные показатели среди неформальных наёмных работников и самозанятых одиночек также были относительно велики. Неденежные выгоды формальной занятости, как оказалось, не являлись факторами удовлетворённости трудом [Falko et al. 2010].

Для России А. Аистов, А. Ларин и Л. Леонова показали на основе данных РМЭЗ НИУ ВШЭ за 1998–2009 гг., что незарегистрированная занятость по найму сопровождается значимым ухудшением самооценок удовлетворённости работой и жизнью [Аистов, Леонова 2011; Аистов, Ларин, Леонова 2012], что подтверждает исходное представление о незащищённости данной группы. Однако ещё одна важная составляющая неформальной занятости — самозанятость — авторами не рассматривалась.

Результаты исследований субъективного благополучия неформальных работников (субъективной оценки собственного материального положения) также значительно варьируются в зависимости от страны, в которой они проведены. Например, в Аргентине неформальные наёмные работники в целом оценивают своё материальное положение хуже, чем наёмные работники формального сектора, даже при контроле таких характеристик, как собственный трудовой доход и доход других членов семьи. В Доминиканской Республике различий в субъективных оценках благосостояния между неформальными и формальными наёмными работниками не наблюдается. В то же время самозанятые в Аргентине оценивают своё благополучие на одном уровне с формальными работниками, а в Доминиканской Республике различий между всеми тремя категориями занятых на рынке труда практически нет [Perry et al. 2007]. Аргентина является одной из наиболее развитых латиноамериканских стран, где формальный сектор рынка труда способен обеспечить работников как более высоким уровнем заработной платы, так и определённым уровнем социальной защиты. В более бедной аграрно-индустриальной стране подобные различия в условиях занятости между секторами могут либо в принципе отсутствовать, либо быть сугубо номинальными. При этом самозанятость и микропредпринимательство, предполагающие уклонение от уплаты налогов, в более экономически развитых странах способны приводить к повышению уровня собственного благосостояния, который будет отсутствовать в странах с менее развитой экономикой.

Взаимосвязь между субъективным благополучием и неформальной занятостью изучалась и в различных странах с переходной экономикой. На данных по Албании было показано, что для большинства представителей неформальной занятости она сопряжена со снижением субъективного благосостояния, и это согласуется с результатами, полученными для Польши [Molnar, Kapitanu 2010]. В то же время небольшая подгруппа неформально занятых в Албании все же демонстрировала бóльшую удовлетворённость своим финансовым положением по сравнению с занятыми в формальном секторе. Основной причиной этого являлось различие в восприятии возможности неуплаты налогов: неформальные работники, которые считали, что неуплата налогов в настоящий момент никак не отразится на их материальном положении в будущем, оценивали своё субъективное благополучие выше по сравнению с теми, для кого это не так [Ferrer-i-Carbonell, Gerxhani 2011].

В России изучение взаимосвязи между субъективным благополучием и неформальной занятостью привело к прямо противоположным результатам. Согласно исследованию М. Бойран и Е. Калугиной, про-

ведённому на основе данных РМЭЗ НИУ ВШЭ за 1994–2003 гг. [Beugan, Kalugina 2006], неформальная занятость не оказывает отрицательного эффекта на субъективное социальное положение неформально занятых. В то же время неформальные работники демонстрируют более высокий уровень уверенности в возможности найти работу, чем работники формального сектора [Синявская 2005].

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что вопрос о взаимосвязи между неформальностью и разнообразными самооценками работников, при помощи которых исследователи пытались проанализировать последствия неформальности, остаётся открытым. В качестве предварительного вывода, нуждающегося в дальнейшей проверке, отмечу, что в более благополучных странах самооценки неформальных работников по найму оказываются ниже, чем самооценки формальных работников. При этом самооценки самозанятых зачастую являются более высокими, чем самооценки неформальных работников по найму. В менее развитых странах, где различия в условиях занятости между формальными и неформальными рабочими местами являются минимальными, различия самооценок также оказываются незначимыми.

Такое влияние уровня экономического развития на самооценки формальных и неформальных работников, при котором различия в самооценках между формальными и неформальными работниками должны становиться больше, возможно в нескольких ситуациях:

- экономический рост транслируется в увеличение формальных высококвалифицированных рабочих мест (в создание новых или реструктуризацию существующих), которые при прочих равных должны быть сопряжены с более высокими самооценками занимающих их работников;
- экономический рост связан с увеличением низкоквалифицированных неформальных рабочих мест, которые при прочих равных должны характеризоваться более низкими самооценками занимающих их работников;
- экономический рост оказывается связан с сокращением низкоквалифицированных формальных рабочих мест, и средние самооценки в формальном секторе будут увеличиваться, тем самым увеличивая разницу между формальным и неформальным секторами;
- экономический рост приводит к сокращению относительно более квалифицированных неформальных рабочих мест, и средние самооценки в неформальном секторе будут падать, способствуя увеличению различий между формальным и неформальным типами занятости.

Анализ, представленный в предыдущих работах [Гимпельсон, Зудина 2011] и подтверждённый автором данной статьи при изучении базы РМЭЗ НИУ ВШЭ, показывает, что наблюдавшийся в 2000-е гг. в России экономический рост сопровождался увеличением численности неформальных работников по найму, которые в значительной степени представляют собой низкоквалифицированную часть неформальной занятости в России. На основе этого можно выдвинуть предположение о том, что самооценки формальных и неформальных работников должны значимо различаться между собой, при этом неформальная занятость будет характеризоваться более низким уровнем самооценок социального статуса.

#### **4. Эмпирическая база исследования и методология анализа**

Эмпирической базой настоящего исследования являются данные РМЭЗ НИУ ВШЭ за 2000–2010 гг. РМЭЗ НИУ ВШЭ представляет собой ежегодное лонгитюдное обследование домохозяйств, проводимое с 1992 г. и являющееся международным проектом, осуществляемым Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» и ЗАО «Демоскоп» при участии Центра народонаселения Университета Северной Каролины в Чапел-Хилле (США) и Института социологии РАН.

Оно содержит обширную информацию о социально-демографических и профессиональных характеристиках и особенностях занятости, об удовлетворённости жизнью и различные показатели субъективного социального статуса. Исследование проводится на основе общенациональной репрезентативной выборки по стране объёмом около 4000 домохозяйств. Панельный характер данных позволяет анализировать перемещения работников на рынке труда и связанные с ними изменения в субъективном социальном статусе.

В определении статуса неформальной занятости я опираюсь на схему, разработанную Ф. Слонимчиком, которая предполагала комбинирование ответов на вопросы о типе организации и форме деятельности (работа на предприятии, в организации; работа по найму у физического лица; собственное дело), о наличии или отсутствии официального оформления (письменные трудовые контракты у наёмных работников) [Slonimczyk 2011]. Согласно этой схеме следующие группы работников были отнесены к неформальной занятости:

- самозанятые<sup>8</sup>;
- неформальные предприниматели;
- неформальные наёмные работники на предприятиях;
- неформальные работники по найму у физических лиц;
- нерегулярные работники.

Согласно алгоритму построения категории неформальных работников, все занятые, которые не работали в рамках каких-то предприятия или организации, были включены в категорию «неформально занятые». На следующем этапе они разделялись на две подгруппы в соответствии с ответами на вопрос о характере их трудовой деятельности — «самозанятые» и «занятые по найму у физических лиц». Респонденты, указавшие, что они работают на предприятии или в фирме, были отнесены к категории «неформальные работники» в том случае, если их трудовые отношения не были юридически оформлены, то есть у них не было письменного трудового контракта<sup>9</sup>. Работников такой категории могло быть две группы: неформально занятые по найму и неформальные предприниматели. Первые работали по найму на предприятии и не имели трудового договора или контракта. Вторые занимались предпринимательской деятельностью на собственном предприятии, но их занятость не была юридически оформлена. В категорию «нерегулярные (случайные) работники» были отнесены респонденты, которые не имели основной работы, но указали, что были заняты хотя бы раз за последние 30 дней (например, шили что-то на продажу или подвозили кого-то на машине), но не имели основной работы.

На последнем этапе различные подгруппы неформально занятых были объединены, и к группе неформальных предпринимателей были отнесены руководители незарегистрированных фирм и самозанятые, к группе неформальных наёмных работников — неформально занятые по найму на предприятиях и занятые по найму у физических лиц. Категория «нерегулярно занятые» анализировалась отдельно.

Для измерения субъективного социального статуса используются пять показателей самооценок, содержащихся в анкете РМЭЗ НИУ ВШЭ. Три из них измеряются по девятибалльной шкале: субъективное благосостояние; субъективная власть; субъективное уважение<sup>10</sup>. Использование таких индикаторов

<sup>8</sup> Формальные самозанятые были отнесены к работникам формального сектора, однако в каждой волне их доля в общей численности формальных работников была невелика, составляя 1,3–1,9%.

<sup>9</sup> В 2001 г. вопрос о наличии письменного контракта отсутствовал в базе данных РМЭЗ НИУ ВШЭ, поэтому соответствующая группа неформальных работников отсутствует в итоговом показателе неформальной занятости за этот год.

<sup>10</sup> Привожу формулировки вопросов из анкеты: «Представьте себе, пожалуйста, лестницу из девяти ступеней, где на нижней, первой, ступени стоят нищие, а на высшей, девятой, — богатые. На какой из девяти ступеней находите сегодня Вы лично?»; «А теперь представьте себе, пожалуйста, лестницу из девяти ступеней, где на нижней ступени стоят совсем бесправные, а на высшей — те, у кого большая власть. На какой из девяти ступеней находите сегодня Вы лич-

следует традиции многопараметрического понимания социального неравенства, заложенной Максом Вебером [Weber 1966]. Эти индикаторы соответствуют субъективным оценкам трёх осей социального неравенства, которые являются определяющими при формировании положения в социальной иерархии, — материального благосостояния, власти и уважения (престижа).

Ещё два субъективных показателя описывают «материальную» составляющую статуса с помощью пятибалльной шкалы: (1) уверенность в возможности обеспечить минимальный уровень материального благосостояния в ближайшем будущем и (2) удовлетворённость текущим материальным положением<sup>11</sup>. Их использование также вписывается в эмпирическую традицию изучения социального статуса. Первый из этих двух индикаторов характеризует оценку собственных возможностей и жизненных шансов, которые являются важной составляющей формирования статусных групп в веберовском понимании. Второй можно проинтерпретировать как косвенный индикатор соответствия собственных притязаний и достигнутого уровня благосостояния, которое также формируется под воздействием ожиданий изменений благосостояния в будущем [Alwin 1987], тем самым участвуя в определении текущего субъективного социального статуса.

Все отобранные индикаторы были проверены при помощи традиционных тестов на предмет их надёжности и критериальной валидности на данных волны РМЭЗ НИУ ВШЭ за 2008 г. Значение индекса  $\alpha$ -Кронбаха составило 0,67, что свидетельствует о достаточной внутренней согласованности отобранных индикаторов и позволяет использовать их в качестве показателей субъективного социального статуса.

Аналитическая часть исследования состоит из трёх последовательных этапов.

На первом этапе для получения общей картины распределений самооценок сравнивались средние значения субъективного социального статуса в шести различных группах (формальные работники, самозанятые, неформальные наёмные работники, нерегулярно занятые, безработные, экономически неактивные) и анализировалась их динамика.

На втором этапе производился более глубокий анализ субъективного социального статуса. В рамках этого анализа статус на рынке труда рассматривался в качестве возможного фактора субъективных оценок социального положения при контроле различных социально-демографических характеристик. Для этого я оценила порядковые пробит-модели (*ordered probit*) на всех одиннадцати волнах РМЭЗ ВШЭ для каждого из пяти отобранных индикаторов субъективного социального статуса. В нашем случае зависимая переменная (в качестве которой выступает последовательно каждый из пяти отобранных индикаторов субъективного социального статуса) может принимать пять или девять упорядоченных значений в соответствии с типом шкалы.

В основе модели лежит предположение о том, что точное значение интересующего нас параметра  $y^*$ , который измеряется при помощи зависимой переменной, является на самом деле ненаблюдаемым [Wooldridge 2002]. Вместо него имеются только значения  $y$ , которые представляют собой упорядоченные категории-«группировки» значений  $y^*$ .

---

но?»; «И ещё одна лестница из девяти ступеней, где на нижней ступени находятся люди, которых совсем не уважают, а на высшей — те, кого очень уважают. На какой из девяти ступеней находитесь сегодня Вы лично?»).

<sup>11</sup> Привожу формулировки вопросов из анкеты: «Насколько Вас беспокоит то, что Вы не сможете обеспечивать себя самым необходимым в ближайшие 12 месяцев?»; «Скажите, пожалуйста, насколько Вы удовлетворены своим материальным положением в настоящее время?». Обзор эмпирических исследований показывает, что показатель удовлетворённости материальным положением часто рассматривается как фактор субъективного социального статуса. Однако в рамках настоящего исследования он используется наравне с другими индикаторами в качестве одной из составляющих статуса, так как изучение взаимосвязи между различными субъективными оценками сопряжено с большими смещениями из-за возможности обратного влияния.

$$y_i^* = \beta X_i + \varepsilon_i,$$

где:

$y_i^*$  — точное, но ненаблюдаемое значение зависимой переменной для наблюдения  $i$  (например, точный уровень субъективного уважения);

$y_i$  — наблюдаемое значение зависимой переменной для наблюдения  $i$ ;

$X_i$  — набор независимых объясняющих переменных;

$\beta$  — оценки параметров;

$\varepsilon_i$  — случайная ошибка, распределённая нормально.

Тогда:

$$\begin{aligned} y &= 0, & \text{если } y^* \leq \alpha_1 \\ y &= 1, & \text{если } \alpha_1 < y^* \leq \alpha_2 \\ & & \vdots \\ y &= J, & \text{если } y^* > \alpha_J \end{aligned}$$

Техника порядкового пробита основана на использовании данных о значениях  $y$ , которые представляют собой цензурированную информацию о настоящем распределении значений  $y^*$ , для того, чтобы получить оценки параметров  $\beta$ .

При интерпретации коэффициентов значимый положительный (отрицательный) знак трактовался как свидетельство того, что при прочих равных условиях данная группа респондентов характеризовалась значимо более высокой вероятностью оценивать себя выше (ниже) по анализируемой шкале по сравнению с респондентами базовой группы. На данном этапе я ограничилась анализом знака и значимости полученных коэффициентов, не оценивая предельные эффекты, так как при анализе отдельных волн полученные оценки потенциально могли быть подвержены значительным смещениям, связанным с влиянием ненаблюдаемых характеристик.

На третьем этапе используется модель с фиксированными эффектами на панельных данных<sup>12</sup>. Во-первых, полученные оценки при индикаторах неформальности в такой модели являются фактически оценками влияния изменений в положении на рынке труда на субъективный социальный статус. Во-вторых, данная модель отчасти решает проблему смещения оценок из-за потенциального влияния ненаблюдаемых характеристик работников, приводящих к неслучайному отбору в определённый статус на рынке труда. Модель панельной регрессии с фиксированными эффектами основывается на предположении о том, что ненаблюдаемые эффекты постоянны во времени. Наблюдая одних и тех же людей на протяжении определённого периода, допустимо исходить из того, что контролируются и эти ненаблюдаемые (а потому прямо неизмеряемые) постоянные индивидуальные различия. Таким образом, можно получить несмещённые оценки интересующих параметров [Wooldridge 2002]. Если же ненаблюдаемые эффекты являются непостоянными во времени (например, предполагая, что склонность к риску имеет тенденцию уменьшаться с возрастом), то модель с фиксированными эффектами не подходит, и необходимо использование модели со случайными эффектами. Для проверки того, какая из моделей применима в каждом конкретном случае, как правило, используется тест Хаусмана.

<sup>12</sup> Признавая порядковый характер зависимой переменной, я тем не менее на данном этапе оценивала МНК-модели, которые используются в тех случаях, когда зависимые переменные и случайные ошибки имеют нормальное распределение (то есть для интервальных данных). Оценивание модели на порядковых данных потенциально может приводить к получению смещённых коэффициентов. Однако в рамках настоящего анализа использование МНК-моделей было продиктовано необходимостью выявить факт наличия значимой связи между типом статуса на рынке труда и самооценками социального положения при изучении панельных данных. С учётом того, что размер выявленных эффектов был невелик, использование более корректных методов оценивания на данном этапе не представлялось необходимым.

Общая спецификация МНК-регрессии с фиксированными эффектами имеет следующий вид:

$$y_{it} = \alpha_i + X_{it}\beta + \varepsilon_{it},$$

где:

$y_{it}$  — зависимая переменная для наблюдения  $i$  в момент времени  $t$  (одна из пяти самооценок социального статуса);

$X_{it}$  — набор независимых объясняющих переменных;

$\beta$  — оценки параметров;

$\alpha_i$  — индивидуальный эффект наблюдения  $i$ , не зависящий от времени  $t$ ;

$\varepsilon_{it}$  — случайная ошибка.

Эта модель была оценена на панели за 2000–2010 гг. для двух совокупностей — (1) для всех категорий состояний на рынке труда (включая безработных и экономически неактивных) и (2) только для занятых. В этой последней спецификации вводились дополнительные контролирующие переменные, которые касались особенностей занятости и позволили более подробно проанализировать особенности восприятия собственного социального статуса неформальными работниками: отрасль занятости, специфический стаж, наличие второй работы, логарифм часов рабочей недели. Каждая из моделей оценивалась отдельно для мужчин и для женщин.

Формальный тест Хаусмана подтвердил предпочтительность использования модели с фиксированными эффектами по сравнению с моделью со случайными эффектами.

## 5. Динамика субъективного социального статуса в 2000-е гг.

Подробное обсуждение основных тенденций неформальности на российском рынке труда, предпринятое в различных работах (см.: [Гимпельсон, Зудина 2011; Гимпельсон, Капелюшников 2012]), избавляет нас от необходимости делать это ещё раз. Отметим лишь, что в рамках данного исследования был зафиксирован тот же тренд, заключающийся в экспансии неформальной занятости в 2000–2010 гг.

Переходя к разговору о субъективном социальном статусе неформальных работников, рассмотрим вначале общий уровень соответствующих оценок, характерный для различных социально-демографических и профессионально-отраслевых групп.

Для адекватного анализа особенностей восприятия своего положения неформальными работниками необходимо понимать следующее:

- как ощущает себя население России в целом?
- каковы средние значения субъективного социального статуса и его вариация?

В таблице 1 приведены средние значения субъективного социального статуса в разных группах населения в 2010 г. В большинстве групп эти значения расположены очень близко друг к другу и различия между ними зачастую незначимы. Средние самооценки показателей субъективного благосостояния и субъективной власти колеблются на уровне 3,5–4 баллов по девятибалльной шкале. Средние самооценки уверенности в возможности обеспечить себя самым необходимым в будущем и удовлетворённости текущим материальным положением также невысоки — в основном 2,0–2,5 по пятибалльной шкале.

Таблица 1

**Средние оценки субъективного социального статуса  
в различных группах, 2010 г., РМЭЗ НИУ ВШЭ, баллы**

Группы респондентов	Субъективное благополучение		Субъективный уровень власти		Субъективный уровень уважения		Субъективный уровень уверенности в возможности обеспечить будущее материальное положение		Субъективный уровень удо- влетворённости текущим материальным положением	
	Среднее	СО*	Среднее	СО	Среднее	СО	Среднее	СО	Среднее	СО
<i>Пол</i>										
Мужчины	4,072	0,017	3,878	0,019	6,214	0,020	2,365	0,015	2,471	0,014
Женщины	3,987	0,014	3,739	0,016	6,275	0,017	2,258	0,013	2,435	0,012
<i>Возраст (лет)</i>										
15–29	4,224	0,021	4,054	0,024	6,224	0,025	2,438	0,020	2,476	0,018
30–39	4,200	0,024	4,060	0,028	6,292	0,028	2,202	0,022	2,392	0,020
40–49	4,074	0,027	3,885	0,032	6,352	0,032	2,120	0,024	2,306	0,022
50–59	3,837	0,027	3,594	0,030	6,240	0,032	2,196	0,023	2,331	0,021
60+	3,741	0,023	3,363	0,026	6,172	0,030	2,460	0,022	2,675	0,020
<i>Уровень образования</i>										
Неполное среднее и ниже	3,785	0,030	3,433	0,033	5,946	0,037	2,319	0,026	2,542	0,025
Неполное сред- нее + ПТУ	3,771	0,056	3,680	0,064	6,050	0,073	2,171	0,052	2,284	0,046
Полное среднее	4,028	0,024	3,787	0,027	6,065	0,028	2,277	0,021	2,470	0,019
Полное сред- нее + ПТУ	3,940	0,030	3,702	0,033	6,151	0,035	2,155	0,025	2,247	0,023
Среднее профессио- нальное	4,018	0,022	3,749	0,026	6,398	0,026	2,241	0,021	2,377	0,018
Высшее	4,255	0,021	4,153	0,026	6,548	0,025	2,484	0,021	2,589	0,018
<i>Тип поселения</i>										
Областной центр	3,992	0,020	3,775	0,023	6,296	0,024	2,383	0,018	2,470	0,016
Город	3,937	0,022	3,624	0,024	6,276	0,025	2,235	0,019	2,388	0,017
ПГТ**	4,108	0,019	3,883	0,022	6,128	0,022	2,151	0,017	2,479	0,016



Таблица 1. Продолжение

Группы респондентов	Субъективное благосостояние		Субъективный уровень власти		Субъективный уровень уважения		Субъективный уровень уверенности в возможности обеспечить будущее материальное положение		Субъективный уровень удовлетворённости текущим материальным положением	
	Среднее	СО*	Среднее	СО	Среднее	СО	Среднее	СО	Среднее	СО
Москва, Санкт-Петербург	4,075	0,030	4,058	0,036	6,414	0,039	2,712	0,031	2,457	0,026
<i>Семейное положение</i>										
Есть партнёр	3,889	0,018	3,675	0,021	6,118	0,022	2,381	0,017	2,444	0,015
Нет партнёра	4,099	0,014	3,869	0,016	6,325	0,016	2,259	0,012	2,455	0,011
<i>Профессиональные группы</i>										
Законодатели, крупные чиновники, управляющие	4,686	0,066	4,790	0,076	7,017	0,067	2,578	0,066	2,943	0,057
Профессионалы с высшим образованием	4,335	0,029	4,310	0,036	6,703	0,036	2,476	0,030	2,610	0,026
Профессионалы со средним специальным образованием	4,272	0,030	4,108	0,037	6,518	0,036	2,348	0,030	2,531	0,026
Служащие конторские и по обслуживанию клиентов	4,074	0,054	3,688	0,062	6,335	0,066	2,166	0,053	2,348	0,047
Занятые в сфере обслуживания	4,124	0,038	3,882	0,044	6,428	0,042	2,226	0,034	2,330	0,030
Квалифицированные работники сельского хозяйства и рыбной промышленности	4,079	0,182	3,711	0,241	6,250	0,212	2,333	0,196	2,462	0,168
Ремесленники	4,042	0,037	3,719	0,042	6,299	0,046	2,225	0,034	2,406	0,030

Таблица 1. Окончание

Группы респондентов	Субъективное благосостояние		Субъективный уровень власти		Субъективный уровень уважения		Субъективный уровень уверенности в возможности обеспечить будущее материальное положение		Субъективный уровень удовлетворённости текущим материальным положением	
	Среднее	СО*	Среднее	СО	Среднее	СО	Среднее	СО	Среднее	СО
Промышленные рабочие	4,069	0,035	3,700	0,039	6,281	0,043	2,199	0,031	2,353	0,028
Разнорабочие	3,747	0,042	3,424	0,046	6,059	0,049	2,111	0,036	2,206	0,031
<i>Отрасли занятости</i>										
Промышленность	3,880	0,030	3,574	0,033	6,098	0,035	2,148	0,026	2,269	0,023
Строительство	4,101	0,034	3,838	0,040	6,352	0,042	2,254	0,032	2,408	0,029
Транспорт и связь	4,187	0,030	4,034	0,036	6,517	0,036	2,273	0,030	2,506	0,026
Сельское и лесное хозяйство	4,500	0,026	4,486	0,032	6,749	0,030	2,541	0,027	2,714	0,023
Управление	4,500	0,233	4,571	0,327	6,929	0,295	3,214	0,259	3,143	0,204
Бюджетные отрасли (здравоохранение; образование; культура; наука)	4,058	0,032	3,713	0,036	6,399	0,036	2,207	0,028	2,336	0,025
Торговля и общественное питание	4,429	0,149	4,357	0,177	6,612	0,140	2,337	0,119	2,449	0,110
Финансы, кредитование, страхование и пенсионное обеспечение	5,000	0,000	3,000	0,000	8,000	0,000	4,000	0,000	4,000	0,000
ЖКХ	4,632	0,288	4,526	0,345	6,053	0,386	2,421	0,289	2,158	0,268

Примечания:

\* СО — стандартная ошибка.

\*\* ПГТ — посёлок городского типа.

Сопоставляя представленный дескриптивный анализ по 2010 г. с предыдущими исследованиями по России, относящимися к середине 1990-х и началу 2000-х гг. [Gross 2003; Kelley, Evans 2004], можно заметить, что субъективный социальный статус российского населения не претерпел существенных позитивных изменений. Выявленные различия в самооценках различных социально-демографических и профессиональных категорий в целом согласуются с результатами эмпирических исследований субъективного социального статуса. В современной России субъективный социальный статус оказывается выше у более образованной и более квалифицированной части российского населения. Вместе с тем более высокие самооценки социального статуса демонстрируют респонденты молодого и среднего возрастов. Похожие результаты были получены для Эстонии К. Линдемманн, которая связывает их с шоком перехода к рыночной системе [Lindemann 2007]. Образование, полученное молодёжью, становится более востребованным, в то время как профессиональная квалификация и навыки работников старших возрастов обесцениваются. В этом также проявляется отличие стран с переходной экономикой от стран Западной Европы, в которых субъективный социальный статус последовательно увеличивается с возрастом, а потому самые высокие самооценки социального статуса характерны для людей старшего и пожилого возрастов.

Обратимся теперь к самооценкам социального статуса, привязанным к положению на рынке труда (формально занятые, неформальные работники по найму, самозанятые, нерегулярно занятые, безработные и экономически неактивные).

Средние самооценки субъективного благосостояния по шкале «бедность — богатство» представителей шести различных статусов на рынке труда на протяжении всего периода оставались в нижней части девятибалльной шкалы (см. рис. 1).

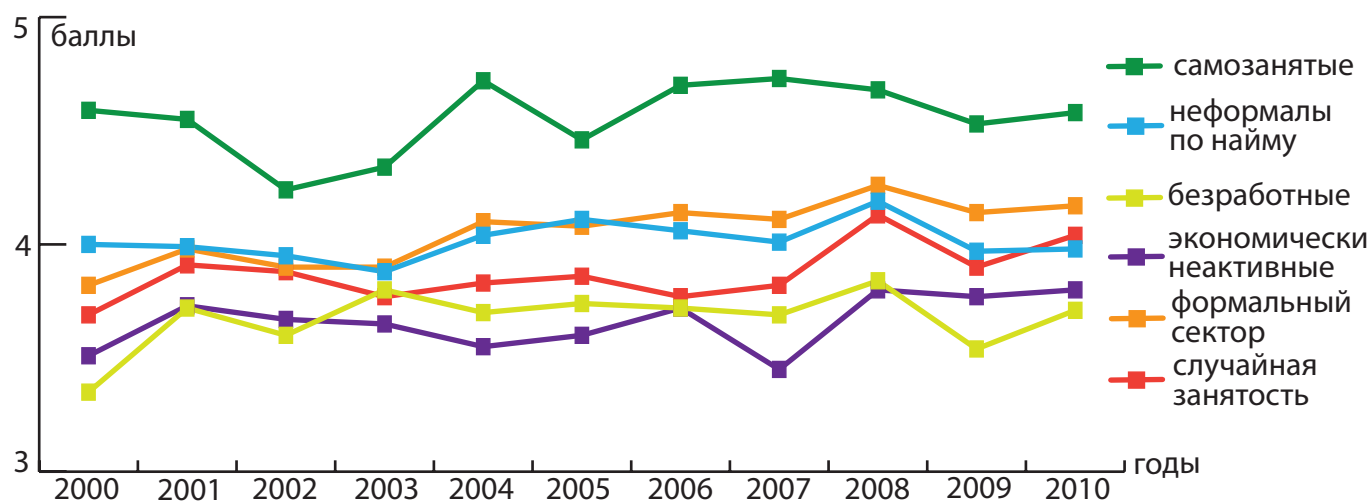


Рис. 1. Средние значения по шкале субъективного благосостояния (от 1 до 9 баллов), 2000–2010 гг.

Оценки по всем группам колеблются примерно на одном уровне, но у самозанятых они значительно выше всех остальных. Самооценки неформалов по найму и формальных работников различались незначительно, и их роста не наблюдалось. У нерегулярных и (или) случайных работников они были ниже, чем у представителей других категорий занятых, зачастую несколько превышая самооценки безработных и экономически неактивных, хотя эта разница и не являлась значимой.

Средние самооценки по шкале власти также концентрируются в нижней части шкалы (см. рис. 2). Тенденция к некоторому росту средних оценок по всем шести группам, по-видимому, имела место, но была очень слабой.

Самооценки самозанятых и по шкале власти оказались несколько выше всех остальных, в то время как неформальные наёмные работники ощущали себя более бесправными по сравнению с формальными работниками и наиболее бесправными из всех занятых. Данные различия тем не менее не являются статистически значимыми. Оценки для нерегулярных работников в начале и конце 2000-х гг. были близки к оценкам самозанятых, в то время как в середине периода — значительно ниже. Средние самооценки экономически неактивных респондентов оказывались ниже всех остальных категорий на протяжении всего рассматриваемого периода, однако доверительные интервалы этих средних пересекались с самооценками нерегулярно занятых и безработных.

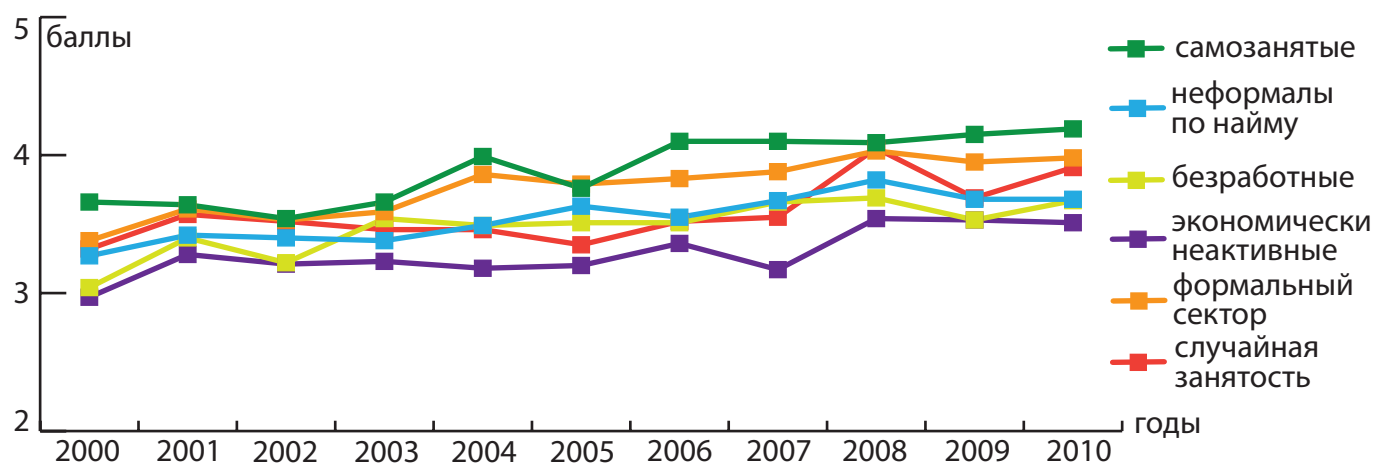


Рис. 2. Средние значения по шкале субъективной власти (от 1 до 9 баллов), 2000–2010 гг.

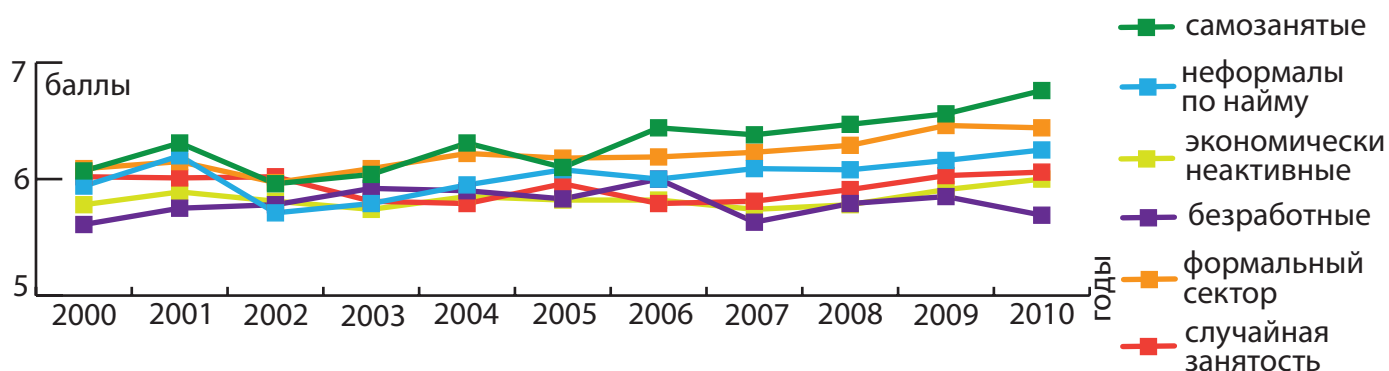


Рис. 3. Средние значения по шкале субъективного уважения (от 1 до 9 баллов), 2000–2010 гг.

На протяжении 2000-х гг. самооценки всех шести выделенных категорий респондентов по шкале уважения колебались в средней части шкалы между 5,5 и 6,8 балла (см. рис. 3). Тенденция к увеличению средних субъективных оценок уважения оказывается статистически незначимой. Средние самооценки самозанятых вновь несколько выше по сравнению с остальными пятью группами, а самооценки неформальных работников по найму — ниже, чем самооценки формальных работников. При этом значимые различия в самооценках неформальных наёмных работников и формальных работников наблюдаются лишь эпизодически.

Значимые различия между самозанятыми и формальными работниками характерны только для второй половины 2000-х гг. Оценки случайно занятых по показателю уважения варьируются, как и в случае с субъективным показателем власти. Однако амплитуда их колебаний небольшая, и на протяжении большей части 2000-х гг. самооценки этой категории занятых являются одними из самых низких наряду с самооценками безработных и экономически неактивных, от которых они статистически значимо отличаются.

Самооценка уверенности в возможности обеспечить себя самым необходимым в ближайшем будущем является очень низкой во всех шести группах (см. рис. 4) и колебалась на уровне от 1,6 до 2,6, при этом значение 1 по данной пятибалльной шкале обозначало крайнюю степень обеспокоенности будущим материальным положением. Самозанятые демонстрировали несколько большую уверенность в своих возможностях обеспечить себя, однако эти различия были статистически значимы не во все годы.

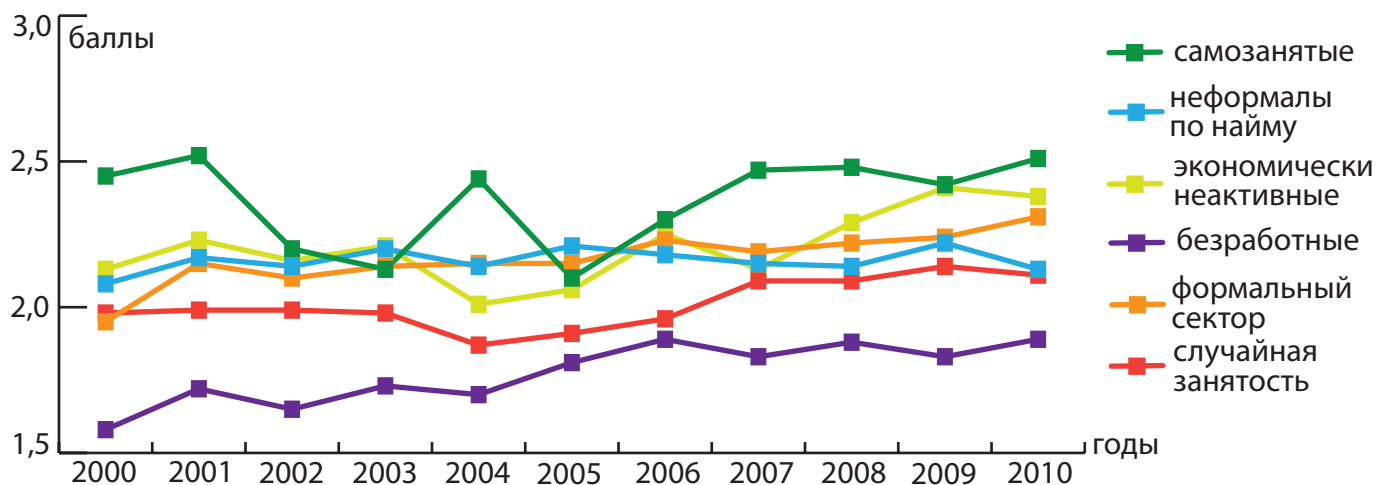


Рис. 4. Средние значения по шкале субъективной уверенности в возможности самообеспечения (от 1 до 5 баллов), 2000–2010 гг.

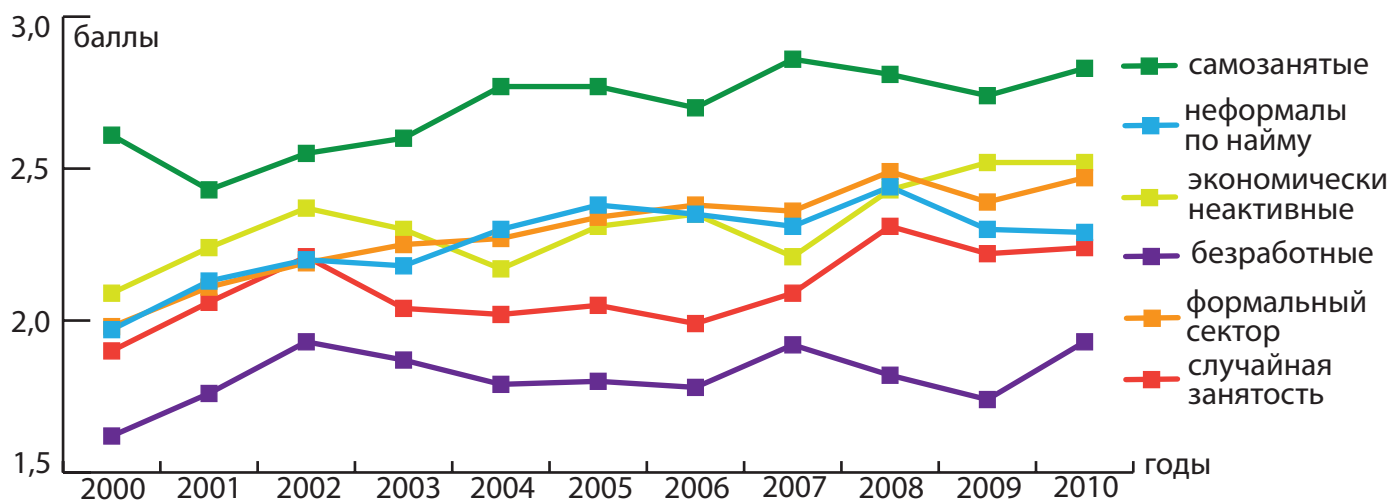


Рис. 5. Средние значения по шкале удовлетворённости текущим материальным положением (от 1 до 5 баллов), 2000–2010 гг.

Неформальные наёмные работники, занятые в формальном секторе и экономически неактивные респонденты оказались очень близки по данному показателю, различия между ними на протяжении большей части периода незначимы. Оценки случайно занятых и безработных являлись самыми низкими, однако в разные годы доверительные интервалы средних в этих группах пересекались с интервалом средних оценок неформальных работников по найму.

Средние самооценки удовлетворённости текущим материальным положением были достаточно низкими во всех шести группах и были сконцентрированы на уровне 1,6–2,6 балла (см. рис. 5). Самозанятые вновь демонстрировали более высокую степень удовлетворённости по сравнению с формальными работниками, в то время как формальные работники, неформальные наёмные работники и экономически неактивные респонденты в среднем были очень близки по этому параметру характеристике социаль-

ного положения. Оценки случайных работников и безработных вновь оказались самыми низкими и колебались примерно на одном уровне на протяжении большей части периода.

Приведённые результаты дескриптивного анализа говорят о том, что неформальные работники на российском рынке труда представляют собой неоднородную группу не только по своей структуре, но и по особенностям восприятия своего места в обществе. Так, средний самозанятый ощущает себя человеком «первого сорта» (относительно других) по всем «материальным» показателям субъективного социального статуса, в то время как неформальные наёмные работники зачастую значительно не отличаются от формальных работников. Эти результаты в целом согласуются с выводами, полученными при изучении доходов различных видов российских работников на базе РМЭЗ НИУ ВШЭ [Гимпельсон, Капелюшников 2012]. Интересно, что по другим параметрам субъективного социального статуса самозанятые не отличаются от формальных работников, а также от неформальных наёмных работников. При этом средний уровень самооценок является низким, и в целом формальные работники значительно не отличаются от неформальных. Это косвенно свидетельствует и об отсутствии жёсткой сегментации на рынке труда, разводящей работников по полярным состояниям. Ещё одна группа неформальных работников — нерегулярно занятые — оказывается похожей по своим особенностям восприятия положения в обществе на безработных и экономически неактивных. Они представляются наиболее депривированной категорией населения, для которых случайная занятость является в первую очередь средством выживания.

## 6. Считают ли себя неформалы людьми «второго сорта»?

Действительно ли значимых различий в восприятии своего социального положения между формальными и неформальными работниками на российском рынке труда нет? Простое сравнение средних самооценок не даёт ответа на этот вопрос. С помощью эконометрического анализа (пробит-модели для порядковых данных) я пытаюсь выявить «чистый» вклад неформальности в формирование таких самооценок. На базе каждой из 11 волн РМЭЗ НИУ ВШЭ были оценены пять моделей, различающихся видом самооценки социального статуса в качестве зависимой переменной. Набор контролируемых характеристик включал пол, возраст, состояние в браке, тип населённого пункта, образование, самооценку здоровья<sup>13</sup>, число детей в домохозяйстве, логарифм душевого дохода, статус студента, статус пенсионера, федеральный округ, статус на рынке труда. Последняя переменная принимала шесть различных значений (самозанятость, неформальная занятость по найму, нерегулярная занятость, формальная занятость, безработица, экономическая неактивность), а формальная занятость выбрана в качестве базовой категории.

Остановимся подробнее на результатах анализа (см. далее будет: табл. 2).

По показателю *субъективного благосостояния* на протяжении всего периода 2000-х гг. наблюдались значимые отличия между самозанятыми и формальными работниками. Самозанятые ставили себя значительно выше по этой шкале, чем формальные работники, при прочих равных условиях. Отличия между другими группами работников, различающимися статусом на рынке труда, носят менее выраженный характер и не воспроизводятся от волны к волне. Неформальные наёмные работники давали более низкие самооценки благосостояния по сравнению с формальными работниками только в 2009 и 2010 гг., в то время как на протяжении предыдущих лет различий не наблюдалось. Случайно занятые характеризовались более низкими самооценками благосостояния на протяжении большей части второй половины 2000-х гг. Это делало их похожими по данному показателю на экономически неактивное население, для которого в этот период были также характерны более низкие самооценки благосостояния. Безра-

<sup>13</sup> В качестве самооценки здоровья использовался ответ на вопрос: «Были у Вас в течение последних 30 дней какие-либо проблемы со здоровьем?».

ботные, в свою очередь, оценивали своё материальное положение значимо ниже формальных работников во всех 11 волнах, представляя по своим самоощущениям самую бедную категорию населения по сравнению с формальными работниками.

Параметр *субъективной власти* показывает несколько иную картину. На протяжении всего анализируемого периода различий между самозанятыми и формальными работниками не наблюдалось: работники формального сектора и самозанятые одинаково позиционировали себя на этой шкале. В противоположность им неформальные работники по найму оценивали свою «власть» значимо ниже, и эти самооценки воспроизводились практически в каждой волне. Случайно занятые также демонстрировали значимо более низкие самооценки власти по сравнению с формальными работниками, однако данные различия вновь оказались характерны только для второй половины 2000-х гг. Это сближало их с категорией экономически неактивных. Для безработных респондентов оказались характерны значимо более низкие самооценки власти по сравнению с формальными работниками на протяжении всех 11 лет.

Анализ результатов регрессии по *параметру субъективного уважения*, которое респонденты испытывают к себе со стороны других, также позволил дифференцировать различные категории статусов на рынке труда. Значимые различия между самозанятыми и формальными работниками наблюдались только в 2006 и 2010 гг., при этом самозанятые в этих волнах демонстрировали более высокие самооценки уважения. В остальные годы различия между самозанятыми и формальными работниками отсутствовали. Неформальные наёмные работники на протяжении большей части 2000-х гг. оценивали уровень уважения, которое они испытывают к себе со стороны других, значимо ниже, чем формальные работники, однако эти различия воспроизводились нерегулярно. Начиная с 2003 г. для случайно занятых также оказывались характерны значимо более низкие самооценки уважения по сравнению с формальными работниками (исключение составил 2005 г.). Как безработные, так и экономически неактивные на протяжении всего анализируемого периода отличались значимо более низкими самооценками уважения по сравнению с формальными работниками.

Таблица 2

**Коэффициенты порядковых пробит-регрессий при переменных статуса на рынке труда, РМЭЗ НИУ ВШЭ, 2000–2010 гг.**

(контролируются пол, возраст, состояние в браке, тип населённого пункта, образование, самооценка здоровья, число детей в домохозяйстве, логарифм душевого дохода, статус студента, статус пенсионера, федеральный округ)

Статусы на рынке труда	Субъективное благосостояние																					
	2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008		2009		2010	
	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se
Самозанятые	0,39 <sup>c</sup>	0,1	0,39 <sup>c</sup>	0,09	0,13 <sup>a</sup>	0,07	0,30 <sup>c</sup>	0,08	0,38 <sup>c</sup>	0,07	0,26 <sup>c</sup>	0,08	0,38 <sup>c</sup>	0,09	0,43 <sup>c</sup>	0,07	0,27 <sup>c</sup>	0,08	0,29 <sup>c</sup>	0,09	0,28 <sup>c</sup>	0,07
Неформ. наём	0,06	0,06	-0,01	0,08	0,03	0,06	-0,01	0,05	-0,07	0,05	0,01	0,05	-0,05	0,04	-0,06	0,04	-0,02	0,04	-0,1 <sup>b</sup>	0,04	-0,14 <sup>c</sup>	0,04
Форм. сектор	Базовый																					
Безработные	-0,36 <sup>c</sup>	0,06	-0,23 <sup>c</sup>	0,06	-0,20 <sup>c</sup>	0,06	-0,12 <sup>a</sup>	0,07	-0,28 <sup>c</sup>	0,07	-0,27 <sup>c</sup>	0,07	-0,31 <sup>c</sup>	0,06	-0,18 <sup>b</sup>	0,07	-0,28 <sup>c</sup>	0,07	-0,38 <sup>c</sup>	0,06	-0,29 <sup>c</sup>	0,04
Случайная занятость	-0,08	0,05	-0,03	0,05	-0,02	0,05	-0,05	0,05	-0,19 <sup>c</sup>	0,06	-0,09	0,06	-0,21 <sup>c</sup>	0,05	-0,10 <sup>a</sup>	0,06	-0,13 <sup>b</sup>	0,06	-0,13 <sup>c</sup>	0,05	-0,06	0,05
Эконом. неактивные	-0,06	0,04	-0,01	0,03	0	0,03	0,01	0,03	-0,17 <sup>c</sup>	0,04	-0,13 <sup>c</sup>	0,04	-0,11 <sup>c</sup>	0,03	-0,22 <sup>c</sup>	0,03	-0,16 <sup>c</sup>	0,03	-0,12 <sup>c</sup>	0,03	-0,17 <sup>c</sup>	0,03
N	8418		9547		9848		9940		9109		8864		11704		10358		11220		10934		16098	
Wald chi2	901,288		850,21		909,701		958,826		985,502		878,196		1410,155		1276,433		1219,42		939,449		1263,466	
Prob > chi2	0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0	
Pseudo R2	0,031		0,027		0,028		0,029		0,033		0,029		0,036		0,036		0,032		0,025		0,023	
	Субъективная власть																					
	2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008		2009		2010	
	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se
Самозанятые	0,05	0,11	-0,05	0,12	-0,08	0,08	0,01	0,08	0,08	0,08	0,04	0,08	0,14	0,09	0,12	0,08	0,01	0,08	0,13	0,09	0,11	0,07
Неформ. наём	-0,12 <sup>a</sup>	0,07	-0,13	0,07	-0,07	0,06	-0,10 <sup>a</sup>	0,05	-0,25 <sup>c</sup>	0,05	-0,08 <sup>a</sup>	0,05	-0,17 <sup>c</sup>	0,04	-0,11 <sup>b</sup>	0,04	-0,11 <sup>c</sup>	0,04	-0,12 <sup>c</sup>	0,04	-0,20 <sup>c</sup>	0,03
Форм. сектор	Базовый																					
Безработные	-0,26 <sup>c</sup>	0,06	-0,24 <sup>c</sup>	0,06	-0,24 <sup>c</sup>	0,06	-0,1	0,06	-0,2 <sup>c</sup>	0,06	-0,17 <sup>b</sup>	0,07	-0,25 <sup>c</sup>	0,06	-0,08	0,06	-0,22 <sup>c</sup>	0,06	-0,22 <sup>c</sup>	0,06	-0,18 <sup>c</sup>	0,04
Случайная занятость	-0,05	0,06	-0,03	0,05	-0,08	0,05	-0,13 <sup>b</sup>	0,05	-0,25 <sup>c</sup>	0,06	-0,21 <sup>c</sup>	0,06	-0,20 <sup>c</sup>	0,05	-0,17 <sup>c</sup>	0,06	-0,09	0,06	-0,14 <sup>c</sup>	0,05	-0,06	0,05



Таблица 2. Продолжение

Эконом. неактив- ные	2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008		2009		2010	
	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se
Эконом. неактив- ные	-0,07 <sup>a</sup>	0,04	0,02	0,03	-0,03	0,03	-0,05	0,03	-0,15 <sup>c</sup>	0,04	-0,11 <sup>c</sup>	0,04	-0,11 <sup>c</sup>	0,03	-0,21 <sup>c</sup>	0,04	-0,14 <sup>c</sup>	0,03	-0,1 <sup>c</sup>	0,03	-0,15 <sup>c</sup>	0,03
N	8248		9364		9704		9796		9024		8754		11530		10269		11075		10853		15987	
Wald chi2	905,527		1031,388		999,583		1152,267		1057,751		996,014		1327,875		1245,035		1353,023		1074,32		1584,535	
Prob > chi2	0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0	
Pseudo R2	0,029		0,03		0,027		0,032		0,032		0,03		0,032		0,033		0,033		0,026		0,026	
Субъективное уважение																						
Самоза- нятые	-0,04	0,1	0,1	0,1	-0,03	0,08	-0,01	0,08	0,03	0,07	-0,04	0,08	0,16 <sup>b</sup>	0,08	0,04	0,08	0,1	0,08	0,1	0,08	0,23 <sup>c</sup>	0,06
Неформ. наём	-0,04	0,06	0,1	0,08	-0,13 <sup>b</sup>	0,06	-0,12 <sup>b</sup>	0,05	-0,13 <sup>c</sup>	0,05	-0,01	0,05	-0,1 <sup>b</sup>	0,04	-0,04	0,04	-0,09 <sup>b</sup>	0,04	-0,09 <sup>b</sup>	0,04	-0,06 <sup>a</sup>	0,03
Форм. сектор	Базовый																					
Безработ- ные	-0,23 <sup>c</sup>	0,06	-0,24 <sup>a</sup>	0,06	-0,11 <sup>b</sup>	0,06	-0,11 <sup>a</sup>	0,06	-0,17 <sup>c</sup>	0,06	-0,15 <sup>b</sup>	0,07	-0,11 <sup>a</sup>	0,06	-0,27 <sup>c</sup>	0,06	-0,20 <sup>c</sup>	0,07	-0,23 <sup>c</sup>	0,06	-0,35 <sup>c</sup>	0,05
Случай- ная заня- тость	0,01	0,06	-0,05	0,05	-0,01	0,05	-0,18 <sup>c</sup>	0,05	-0,26 <sup>c</sup>	0,05	-0,08	0,06	-0,19 <sup>c</sup>	0,05	-0,13 <sup>b</sup>	0,06	-0,18 <sup>c</sup>	0,05	-0,14 <sup>c</sup>	0,05	-0,14 <sup>c</sup>	0,05
Эконом. Неактив- ные	-0,16 <sup>c</sup>	0,04	-0,12 <sup>c</sup>	0,03	-0,1 <sup>c</sup>	0,03	-0,16 <sup>c</sup>	0,03	-0,18 <sup>c</sup>	0,04	-0,17 <sup>c</sup>	0,04	-0,18 <sup>c</sup>	0,03	-0,17 <sup>c</sup>	0,03	-0,26 <sup>c</sup>	0,03	-0,28 <sup>c</sup>	0,03	-0,28 <sup>c</sup>	0,03
N	8020		9252		9658		9745		8932		8647		11353		10122		10872		10723		15784	
Wald chi2	351,064		302,437		312,643		476,367		385,594		391,335		512,477		497,687		739,87		584,346		755,857	
Prob > chi2	0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0	
Pseudo R2	0,012		0,009		0,009		0,013		0,011		0,012		0,012		0,013		0,018		0,016		0,013	
Субъективная уверенность в возможности самообеспечения в будущем																						
Самоза- нятые	0,37 <sup>c</sup>	0,11	0,34 <sup>c</sup>	0,12	0,09	0,09	0,04	0,09	0,27 <sup>c</sup>	0,08	-0,01	0,09	0,13	0,1	0,32 <sup>c</sup>	0,09	0,23 <sup>c</sup>	0,08	0,22 <sup>b</sup>	0,09	0,16 <sup>b</sup>	0,07
Неформ. наём	0,04	0,07	0,08	0,09	0,02	0,06	0,05	0,06	-0,05	0,05	0,04	0,05	-0,04	0,04	-0,01	0,05	-0,07	0,05	0	0,04	-0,14 <sup>c</sup>	0,04

Таблица 2. Окончание

Форм. сектор	Базовый																							
	2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008		2009		2010			
	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se		
Безработные	-0,46 <sup>c</sup>	0,07	-0,44 <sup>c</sup>	0,06	-0,45 <sup>c</sup>	0,07	-0,41 <sup>c</sup>	0,07	-0,42 <sup>c</sup>	0,07	-0,35 <sup>c</sup>	0,08	-0,38 <sup>c</sup>	0,07	-0,24 <sup>c</sup>	0,07	-0,41 <sup>c</sup>	0,07	-0,42 <sup>c</sup>	0,06	-0,34 <sup>c</sup>	0,05		
Случайная занятость	0,02	0,06	0,12 <sup>b</sup>	0,06	-0,04	0,06	-0,07	0,06	-0,14 <sup>b</sup>	0,06	-0,12 <sup>a</sup>	0,06	-0,22 <sup>c</sup>	0,05	0,07	0,06	-0,09	0,06	-0,13 <sup>b</sup>	0,05	-0,10 <sup>a</sup>	0,05		
Эконом. неактивные	0,21 <sup>c</sup>	0,037	0,09 <sup>c</sup>	0,03	0,01 <sup>c</sup>	0,03	0,07 <sup>b</sup>	0,03	-0,07 <sup>a</sup>	0,04	-0,01	0,04	0,04	0,03	0,06	0,04	0,07 <sup>b</sup>	0,03	0,12 <sup>c</sup>	0,03	0,01	0,03		
N	8478		9600		9887		10024		9172		8910		11809		10454		11278		11066		16281			
Wald chi2	719,253		809,552		771,243		998,825		828,733		659,806		1109,417		737,168		825,765		746,256		1066,752			
Prob > chi2	0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0			
Pseudo R2	0,033		0,032		0,03		0,036		0,035		0,028		0,034		0,026		0,026		0,023		0,023			
	Удовлетворённость текущим материальным положением																							
	2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008		2009		2010			
	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se		
Самозанятые	0,41 <sup>c</sup>	0,1	0,31 <sup>c</sup>	0,11	0,29 <sup>c</sup>	0,08	0,37 <sup>c</sup>	0,08	0,46 <sup>c</sup>	0,07	0,44 <sup>c</sup>	0,09	0,30 <sup>c</sup>	0,09	0,46 <sup>c</sup>	0,07	0,27 <sup>c</sup>	0,08	0,32 <sup>c</sup>	0,09	0,29 <sup>c</sup>	0,07		
Неформ. наём	-0,07	0,07	0,04	0,08	0,04	0,06	-0,05	0,05	0	0,05	0	0,05	-0,04	0,04	-0,05	0,04	-0,04	0,04	-0,08 <sup>b</sup>	0,04	-0,16 <sup>c</sup>	0,04		
Форм. сектор	Базовый																							
Безработные	-0,46 <sup>c</sup>	0,06	-0,41 <sup>c</sup>	0,06	-0,29 <sup>c</sup>	0,06	-0,39 <sup>c</sup>	0,06	-0,51 <sup>c</sup>	0,07	-0,64 <sup>c</sup>	0,08	-0,67 <sup>c</sup>	0,07	-0,38 <sup>c</sup>	0,08	-0,7 <sup>c</sup>	0,07	-0,66 <sup>c</sup>	0,07	-0,53 <sup>c</sup>	0,05		
Случайная занятость	0,14 <sup>b</sup>	0,06	-0,07	0,05	0,04	0,05	-0,17 <sup>c</sup>	0,06	-0,23 <sup>c</sup>	0,06	-0,22 <sup>c</sup>	0,06	-0,34 <sup>c</sup>	0,05	-0,17 <sup>c</sup>	0,06	-0,23 <sup>c</sup>	0,06	-0,18 <sup>c</sup>	0,05	-0,24 <sup>c</sup>	0,05		
Эконом. неактивные	0,02	0,04	0,07 <sup>a</sup>	0,03	0,09 <sup>c</sup>	0,03	0,02	0,03	-0,11 <sup>c</sup>	0,04	0,08 <sup>b</sup>	0,04	-0,08 <sup>b</sup>	0,03	-0,15 <sup>c</sup>	0,04	-0,18 <sup>c</sup>	0,03	-0,02	0,03	-0,15 <sup>c</sup>	0,03		
N	8518		9687		9922		10095		9192		8945		11854		10479		11309		11102		16315			
Wald chi2	584,51		737,321		686,33		783,298		686,785		609,83		773,311		559,055		680,195		676,852		1110,921			
Prob > chi2	0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0			
Pseudo R2	0,03		0,032		0,028		0,03		0,029		0,027		0,024		0,02		0,021		0,023		0,026			

Примечание: <sup>a</sup> p < 0,1; <sup>b</sup> p < 0,05; <sup>c</sup> p < 0,01.

По параметру *уверенности в возможности обеспечить себя самым необходимым* в ближайшем будущем самозанятые характеризовались значимо более высокими оценками на протяжении большей части 2000-х гг. Однако обращает на себя внимание тот факт, что эти различия не воспроизводятся от волны к волне и наблюдается «провал» в 2002, 2003 и 2005 гг., когда они незначимы. Разница в самооценках между неформальными наёмными работниками и формальными работниками значима только в 2010 г., неформальные работники по найму демонстрируют значимо более низкий уровень уверенности в обеспечении собственного ближайшего будущего. Важно, что в остальные годы формальные работники и неформальные наёмные работники имеют схожие уровни уверенности в собственных возможностях. С этим параметром субъективного социального статуса (не)формальность занятости оказывается практически не связана. Нерегулярным работникам свойственны значимо более низкие самооценки своих возможностей по сравнению с формальными работниками; данные различия воспроизводились практически на протяжении большей части 2000-х гг., однако и здесь наблюдаются отдельные годы-«провалы», когда различия были незначимыми. В этом смысле нерегулярные работники вновь близки по своим самооценкам к экономически неактивному населению. Безработные значимо ниже оценивали свои возможности самообеспечения по сравнению с формальными работниками во всех 11 волнах.

Самозанятые респонденты *удовлетворены своим текущим материальным положением* значимо больше, чем формальные работники, и эти различия устойчиво воспроизводились в каждой из 11 волн. В противоположность им различия между самооценками неформальных работников по найму и формальных работников были значимы только в 2009 и 2010 гг., когда неформальные наёмные работники демонстрировали значимо более низкий уровень удовлетворённости. На протяжении всего предшествующего периода отсутствие официального оформления занятости никак не влияло на самооценки этого параметра субъективного социального статуса. Нерегулярные работники практически всегда меньше удовлетворены своим материальным положением по сравнению с формальными работниками (но различия отсутствуют в 2001 и 2002 гг.). По этому параметру нерегулярные работники также оказываются более близкими к экономически неактивным, чем к безработным. Для последних значимые различия с формальными работниками были характерны на протяжении всего анализируемого периода. Предсказуемо, что безработные значимо ниже оценивали свой уровень удовлетворённости текущим материальным положением.

Подводя итог этой части анализа, можно сказать, что выявленные устойчивые различия между самозанятыми и формальными работниками оказываются связаны с «материальными» параметрами субъективного социального статуса — уровнем благосостояния, возможностью самообеспечения в будущем и удовлетворённостью текущим материальным положением. В этом самозанятые чувствуют себя значимо лучше формальных работников. Одновременно при прочих равных условиях формальные работники и самозанятые испытывают сходный уровень уважения к себе и обладают сопоставимыми ощущениями, касающимися дистанции до власти. Таким образом, неформальный характер трудовой деятельности самозанятых не связан с этими особенностями восприятия своего социального положения.

Восприятие собственного социального статуса у неформальных наёмных работников представляет собой обратную картину. Различий по «материальным» атрибутам субъективного социального статуса с формальными работниками практически нет. Уровень материального благосостояния неформальных работников по найму сопоставим с уровнем формальных работников, они испытывают сходный уровень удовлетворённости текущим материальным положением и примерно одинаково оценивают свои возможности самообеспечения, однако ощущают себя значительно более бесправными и менее уважаемыми по сравнению с формальными работниками.

По своим самооощущениям нерегулярные работники являются одной из самых обделённых категорий неформальной занятости. По самооценкам они близки к тем, кто не имеет доходов от занятости, — на экономически неактивным и безработным и по сравнению с формальными работниками ставят себя значимо ниже по всем пяти шкалам: ощущают себя беднее, бесправнее, менее удовлетворёнными текущим материальным положением и менее уверенными в возможности обеспечивать себя в будущем, а также менее уважаемыми. Данные различия тем не менее наблюдаются не во все годы, что отличает эту категорию от безработных, для которых значимо более низкие самооценки по всем параметрам субъективного социального статуса были характерны на протяжении всего периода.

Обратимся теперь к результатам панельных регрессий с фиксированными эффектами, которые были оценены для всех статусов на рынке труда. Набор контролируемых переменных здесь был таким же, как и в случае с порядковыми пробит-моделями. Результаты расчётов представлены в таблице 3.

При контроле ненаблюдаемых индивидуальных характеристик различия между самозанятыми и формальными работниками по одному из «материальных» атрибутов субъективного социального статуса — показателю уверенности в будущем материальном положении — становятся незначимыми. Напомним, что анализ порядковых пробит-регрессий для кросс-секций выявил значимые, хотя и неустойчивые различия: самозанятые демонстрировали несколько большую уверенность в своих возможностях обеспечивать себя самым необходимым. Одновременно с этим самозанятые по-прежнему демонстрируют значимо более высокий уровень самооценок по двум другим материальным параметрам — субъективному благосостоянию и удовлетворённости текущим материальным положением. При прочих равных условиях при переходе из формальной занятости<sup>14</sup> в самозанятость самооценка благосостояния увеличивается на 0,14 балла. При совершении аналогичного перехода значимо увеличивается и самооценка удовлетворённости текущим материальным положением по сравнению с формальными работниками — на 0,15 балла. Изменением других параметров субъективного социального статуса этот переход не сопровождается: по показателям власти и уважения значимых различий между самозанятыми и формальными работниками не наблюдается.

Переход из формального найма в неформальный не отражается на изменении самооценок «материальных» атрибутов субъективного социального статуса, однако влияет на самооценки власти и уважения, что согласуется с результатами предыдущего этапа анализа. Исключение составляет только показатель субъективного материального благосостояния. При переходе в неформальный наём он падает на 0,04 балла при прочих равных условиях. Отметим, что величина данного эффекта очень мала, хотя и статистически значима. Этот переход сопряжён и с ухудшением самооценок власти и уважения, которые снижаются на 0,11 и 0,06 балла соответственно.

Переход к нерегулярной занятости из формальной сопровождается значимым ухудшением всех самооценок статуса. При прочих равных условиях самооценка благосостояния уменьшается на 0,13 балла, самооценка власти — на 0,14 балла, самооценка уважения — на 0,08 балла, самооценка уверенности в возможности самообеспечения снижается на 0,15 балла, а удовлетворённость текущим материальным положением — на 0,2 балла. В этом отношении нерегулярные работники оказываются близки к экономически неактивным респондентам, снижение самооценок которых при переходе из формальной занятости имеет примерно сопоставимый размер.

<sup>14</sup> Несмотря на то что формальная занятость является одним из наиболее стабильных состояний на российском рынке труда, она была выбрана в качестве отправной точки для анализа из-за того, что основной исследовательский интерес был сосредоточен на сравнении самооценок формальных и неформальных работников, а также ввиду многочисленности данной группы.

Таблица 3

**МНК– модели с фиксированными эффектами, все статусы на рынке труда,  
РМЭЗ НИУ ВШЭ, 2000–2010 гг.**

(контролируются уровень образования, возраст, семейное положение, тип населённого пункта, самооценка здоровья, число детей в домохозяйстве, логарифм душевого дохода, статус студента, статус пенсионера, федеральный округ, годовые дамми– переменные)

Статусы на рынке труда	Субъективное благосостояние		Субъективная власть		Субъективное уважение		Уверенность в возможности самообеспечения в будущем		Удовлетворённость текущим материальным положением	
	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se
<i>Все</i>										
Самозанятые	0,140 <sup>c</sup>	0,045	0,013	0,054	0,023	0,052	0,017	0,043	0,152 <sup>c</sup>	0,036
Неформальный наём	-0,044 <sup>b</sup>	0,022	-0,110 <sup>c</sup>	0,026	-0,066 <sup>b</sup>	0,027	-0,029	0,020	-0,017	0,018
Формальный сектор	Базовый									
Безработные	-0,285 <sup>c</sup>	0,026	-0,253 <sup>c</sup>	0,030	-0,279 <sup>c</sup>	0,031	-0,340 <sup>c</sup>	0,021	-0,363 <sup>c</sup>	0,019
Случайная занятость	-0,127 <sup>c</sup>	0,025	-0,141 <sup>c</sup>	0,028	-0,079 <sup>c</sup>	0,028	-0,153 <sup>c</sup>	0,021	-0,202 <sup>c</sup>	0,019
Экономически неактивные	-0,165 <sup>c</sup>	0,018	-0,163 <sup>c</sup>	0,021	-0,211 <sup>c</sup>	0,022	-0,064 <sup>c</sup>	0,016	-0,170 <sup>c</sup>	0,015
N	115 950		114 519		113 017		116 869		117 326	
Number of groups (количество групп)	28 034		27 923		27 819		28 185		28 228	
r2_w	0,013		0,016		0,007		0,011		0,030	
sigma_u	1,311		1,699		1,450		1,056		1,149	
sigma_e	1,110		1,280		1,328		0,988		0,878	
Rho	0,583		0,638		0,544		0,533		0,631	
<i>Мужчины</i>										
Самозанятые	0,181 <sup>c</sup>	0,059	0,099	0,072	0,054	0,066	0,016	0,056	0,167 <sup>c</sup>	0,046
Неформальный наём	-0,034	0,031	-0,083 <sup>b</sup>	0,036	-0,091 <sup>b</sup>	0,038	-0,070 <sup>b</sup>	0,029	-0,020	0,025
Формальный сектор	Базовый									
Безработные	-0,422 <sup>c</sup>	0,038	-0,313 <sup>c</sup>	0,044	-0,330 <sup>c</sup>	0,046	-0,422 <sup>c</sup>	0,033	-0,499 <sup>c</sup>	0,028
Случайная занятость	-0,173 <sup>c</sup>	0,034	-0,166 <sup>c</sup>	0,037	-0,092 <sup>b</sup>	0,038	-0,200 <sup>c</sup>	0,030	-0,256 <sup>c</sup>	0,026
Экономически неактивные	-0,285 <sup>c</sup>	0,029	-0,244 <sup>c</sup>	0,033	-0,268 <sup>c</sup>	0,036	-0,076 <sup>c</sup>	0,026	-0,284 <sup>c</sup>	0,023
N	48 955		48 468		47 823		49 324		49 534	
Number of groups (количество групп)	12 405		12 375		12 327		12 465		12 501	

Таблица 3. Окончание

Статусы на рынке труда	Субъективное благосостояние		Субъективная власть		Субъективное уважение		Уверенность в возможности самообеспечения в будущем		Удовлетворённость текущим материальным положением	
	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se	coef	se
r2_w	0,015		0,016		0,008			0,012		0,033
sigma_u	1,314		1,724		1,443			1,064		1,132
sigma_e	1,120		1,302		1,335			1,028		0,893
Rho	0,579		0,637		0,539			0,517		0,616
<i>Женщины</i>										
Самозанятые	0,069	0,068	-0,119	0,083	-0,029	0,084	0,007	0,067	0,119 <sup>b</sup>	0,057
Неформальный наём	-0,057 <sup>a</sup>	0,032	-0,136 <sup>c</sup>	0,037	-0,039	0,038	0,019	0,028	-0,014	0,026
Формальный сектор	Базовый									
Безработные	-0,172 <sup>c</sup>	0,036	-0,203 <sup>c</sup>	0,040	-0,234 <sup>c</sup>	0,042	-0,267 <sup>c</sup>	0,027	-0,251 <sup>c</sup>	0,026
Случайная занятость	-0,091 <sup>b</sup>	0,037	-0,120 <sup>c</sup>	0,042	-0,072 <sup>a</sup>	0,043	-0,099 <sup>c</sup>	0,031	-0,157 <sup>c</sup>	0,029
Экономически неактивные	-0,089 <sup>c</sup>	0,024	-0,112 <sup>c</sup>	0,027	-0,170 <sup>c</sup>	0,028	-0,055 <sup>c</sup>	0,021	-0,096 <sup>c</sup>	0,019
N	66 995		66 051		65 194			67 545		67 792
Number of groups (количество групп)	15 629		15 548		15 492			15 720		15 727
r2_w	0,013		0,018		0,007			0,013		0,031
sigma_u	1,198		1,352		1,437			1,031		0,925
sigma_e	1,101		1,263		1,323			0,959		0,865
Rho	0,542		0,534		0,541			0,536		0,533

Примечание: <sup>a</sup> p < 0,1; <sup>b</sup> p < 0,05; <sup>c</sup> p < 0,01.

Безработные представляются наиболее депривированной категорией населения, так как переход в безработицу из состояния формальной занятости оказывает на их самооценки наиболее значительный эффект. Падение самооценок субъективного социального статуса по разным показателям колеблется в интервале 0,3–0,4 балла, в то время как ни один из возможных переходов из формальной занятости в неформальную таким падением самооценок не сопровождается.

Оценивание панельных регрессий с фиксированными эффектами отдельно для мужчин и для женщин показало, что выявленные различия между самозанятыми и формальными работниками по показателю субъективного благосостояния свойственны только мужчинам, а среди женщин эти различия незначимы (см. таблицу 3). Самооценки благосостояния мужчин при совершении перехода в самозанятость значимо увеличиваются на 0,18 балла. В то же время переход из формальной занятости по найму в самозанятость и у мужчин, и у женщин повышает удовлетворённость текущим материальным положением. Эти самооценки возрастают на 0,17 и 0,12 балла у мужчин и у женщин соответственно.

Мужчины при переходе из формального найма в неформальный испытывают значимое снижение самооценок власти (на 0,08 балла), уважения (на 0,09 балла) и уверенности в возможности обеспечивать себя самым необходимым (на 0,07 балла). Аналогичный переход у женщин сопровождается значимым ухудшением самооценок власти (падение на 0,14 балла, что больше, чем у мужчин) и субъективного благосостояния (0,06 балла). Выраженные различия между самооценками мужчин и женщин, относящихся к категории нерегулярных работников, не наблюдаются. После перехода в нерегулярную занятость самооценки мужчин значимо снижаются по всем показателям субъективного социального положения, для женщин же данный переход сопровождается менее заметным падением субъективного уважения, и различия оказываются значимыми только на 10%-м уровне. При этом самооценки мужчин падают значительно, чем самооценки женщин по всем пяти индикаторам субъективного социального статуса, размер эффекта у мужчин больше во всех пяти спецификациях.

На последнем этапе анализа модели с фиксированными эффектами были оценены только для занятых. В данной спецификации учитывались те же характеристики, что и на предыдущем этапе, но также вводились дополнительные переменные, контролирующие характер работы (отрасль занятости, специфический стаж, наличие второй работы, логарифм числа отработанных часов). В этом случае пришлось ограничиться тремя типами занятости (самозанятость, неформальный наём, формальная занятость), поскольку для нерегулярно занятых отсутствуют необходимые данные о характеристиках работы. Базовой категорией для сравнения вновь выступала формальная занятость (см. таблицу 4). В такой спецификации практически все различия в субъективном социальном статусе между неформальными наёмными работниками и формальными работниками становятся незначимыми. Единственным исключением является самооценка показателя власти, коэффициент для которой снижается, но остаётся значимым на 10%-м уровне. Можно предположить, что выявленные в предыдущей спецификации различия, касающиеся субъективного благосостояния и уважения, скорее всего, объяснялись характеристиками занятости. В то же время даже в этой уточнённой спецификации наблюдались значимые различия между самозанятыми и формальными работниками по показателям субъективного благосостояния и удовлетворённости текущим материальным положением. Переход в самозанятость из формального сектора сопровождается значимым увеличением самооценки благосостояния (на 0,16 балла) и удовлетворённости текущим материальным положением (на 0,17 балла).

Анализ различий в самооценках социального положения показал, что для занятых женщин изменения во всех субъективных оценках статуса при переходе из формального в неформальный наём оказались незначимыми (см. таблицу 4).

**МНК-модели с фиксированными эффектами, только занятые, РМЭЗ НИУ ВШЭ, 2000–2010 гг.**

(контролируются уровень образования, возраст, семейное положение, тип населённого пункта, самооценка здоровья, число детей в домохозяйстве, логарифм душевого дохода, статус студента, статус пенсионера, федеральный округ, годовые дамми-переменные и отрасль занятости, специфический стаж, наличие второй работы, логарифм часов рабочей недели)

Тип занятости	Субъективное благосостояние		Субъективная власть		Субъективное уважение		Уверенность в возможности самообеспечения в будущем		Удовлетворённость текущим материальным положением	
	coef	se	coef	se	coef	Se	coef	se	coef	se
<i>Все</i>										
Самозанятые	0,164 <sup>c</sup>	0,057	0,081	0,068	-0,007	0,066	-0,037	0,054	0,167 <sup>c</sup>	0,045
Неформальный наём	-0,001	0,028	-0,063 <sup>a</sup>	0,032	-0,031	0,034	-0,014	0,025	-0,003	0,023
Формальный сектор	Базовый									
N	58 412		57 944		57 305		58 617		58 768	
Number of groups (количество групп)	17 026		16 981		16 912		17 073		17 088	
r2_w	0,013		0,019		0,009		0,009		0,030	
sigma_u	1,382		2,060		1,392		1,046		1,176	
sigma_e	1,053		1,246		1,234		0,960		0,844	
Rho	0,633		0,732		0,560		0,543		0,660	
<i>Мужчины</i>										
Самозанятые	0,213 <sup>c</sup>	0,077	0,147	0,091	0,093	0,083	-0,054	0,077	0,173 <sup>c</sup>	0,058
Неформальный наём	-0,019	0,040	-0,053	0,046	-0,034	0,047	-0,071 <sup>b</sup>	0,036	-0,013	0,033
Формальный сектор	Базовый									
N	26 369		26 193		25 919		26 507		26 579	
Number of groups (количество групп)	8 155		8 143		8 113		8 185		8 198	
r2_w	0,013		0,018		0,010		0,008		0,025	
sigma_u	1,374		2,120		1,400		1,079		1,173	
sigma_e	1,057		1,264		1,240		1,002		0,860	



Таблица 4. Окончание

Тип занятости	Субъективное благосостояние		Субъективная власть		Субъективное уважение		Уверенность в возможности самообеспечения в будущем		Удовлетворённость текущим материальным положением	
	coef	se	coef	se	coef	Se	coef	se	coef	se
Rho	0,628		0,738		0,560		0,537		0,650	
<i>Женщины</i>										
Самозанятые	0,101	0,084	-0,007	0,101	-0,161	0,106	-0,010	0,074	0,162 <sup>b</sup>	0,072
Неформальный наём	0,027	0,041	-0,067	0,046	-0,032	0,050	0,058	0,035	0,012	0,033
Формальный сектор	Базовый									
N	32 043		31 751		31 386		32 110		32 189	
Number of groups (количество групп)	8 871		8 838		8 799		8 888		8 890	
r2_w	0,016		0,022		0,011		0,013		0,037	
sigma_u	1,159		1,348		1,385		1,013		0,901	
sigma_e	1,050		1,231		1,229		0,925		0,830	
Rho	0,549		0,545		0,559		0,545		0,541	

Примечание: <sup>a</sup> p < 0,1; <sup>b</sup> p < 0,05; <sup>c</sup> p < 0,01.

Мужчины, совершающие аналогичный переход, испытывают некоторое падение самооценки уверенности в возможности обеспечивать себя самым необходимым в будущем (на 0,07 балла, значимо на 5%-м уровне). Изменениями по другим составляющим субъективного социального статуса данный переход не сопровождается.

Самозанятые мужчины отличаются ростом самооценок благосостояния (на 0,2 балла) и удовлетворённости текущим материальным положением (на 0,17 балла) при смене формального статуса. Что же касается самозанятых женщин, то они испытывают лишь бóльшую удовлетворённость текущим материальным положением (на 0,16 балла), однако изменения в уровне субъективного благополучия отсутствуют.

Проведённый пошаговый анализ взаимосвязи между неформальной занятостью и самооценками социального положения вновь подчеркнул внутреннюю неоднородность неформальной занятости. Он выявляет значимые изменения в самооценках самозанятых при переходе из состояния формальной занятости, которые оказываются характерны в большей степени для мужчин. Значимая динамика в самооценках неформальных работников отсутствует. Самооценки нерегулярных работников не поддаются более глубокому анализу из-за отсутствия всех данных, однако они представляются наиболее уязвимой категорией неформальной занятости, так как их самооценки падают больше всего. Однако важно подчеркнуть, что размер выявленных различий во всех описываемых случаях очень мал.

Таким образом, оснований говорить о том, что на российском рынке труда неформальность выступает одним из механизмов социальной стратификации, относящих неформальных работников к людям «второго сорта», нет. Отсутствие значимых различий между самооценками большей части неформальных и формальных работников, небольшой размер эффекта перехода в различные состояния неформальной занятости из формальной, близкий средний уровень самооценок всех статусов на рынке труда не позволяют говорить о наличии чётко отделённых друг от друга социально-экономических групп, а значит, о выраженной связи неформальной занятости и социальной стратификации российского общества.

## 7. Заключение

Дискуссия о том, является ли неформальность на рынке труда стратифицирующим механизмом, способствующим обострению социального неравенства, напряжённости, депривации работников и маргинализации различных видов неформальной занятости, ведётся очень давно. Будучи одним из наиболее выраженных видов социально незащищённой и уязвимой занятости, неформальная занятость характеризуется отсутствием чёткой институционализированной системы ориентиров, правил поведения, вознаграждения, продвижения и стратификаций, системы социальной защиты, а также связана с большими рисками оппортунистического поведения со стороны работодателя. Это верно и для современной России: смена формального статуса работника на неформальный сопровождается резким усилением деформализации трудовых отношений [Гимпельсон, Капелюшников 2012]. Однако сказывается ли эта деформализация на идентификации работниками своего места в обществе? Где они видят себя, и какая схема социального неравенства выстраивается в их восприятии?

Проведённый анализ говорит об отсутствии значимых различий в представлении собственного статуса между формальными и неформальными работниками в России. Таким образом, исходное исследовательское предположение о формировании сегментированного рынка труда на фоне наблюдавшегося в России в 2000-е гг. экономического роста не получает подтверждения в данных о субъективном статусе.

Данный результат как плохо укладывается в неовеберинскую стратификационную схему, так и не согласуется с результатами предыдущих исследований неформальной занятости, согласно которым подобное отсутствие значимых отличий в самооценках оказывается характерно, скорее, для менее благополучных развивающихся стран. Несмотря на то что экономический рост в 2000-е гг. транслировался преимущественно в создание неформальных рабочих мест, росту «элитарности» рабочих мест формального сектора это не слишком способствовало. Скорее, можно говорить о некоем континууме состояний формальности и (или) неформальности на рынке труда, для разных частей которых могут быть характерны различные показатели «качества воздуха» (самооценок социального статуса), однако переход через условную границу между секторами не будет приводить к их значимому резкому изменению.

Итак, для формальных и неформальных работников социальный мир является общим и описывается сходными категориями. Тем не менее это не означает, что российские работники чувствуют себя в этом мире хорошо. Значительная часть российского занятого населения не удовлетворена своим положением и характеризуется низкими самооценками своего статуса независимо от того, является ли их занятость формальной или нет. Важно подчеркнуть, что полученные результаты являются не столько характеристикой неформальной занятости на российском рынке труда, сколько индикатором качества институтов формального сектора, ведь он в восприятии работающего населения не связывается ни с возможностями улучшить своё благосостояние, ни с системой социальной защиты.

Представления о социальной стратификации, конструируемые российскими формальными и неформальными работниками, действительно очень близки, однако они не вписываются также и в картину, описанную классиками функционалистского подхода к стратификации. Ключевое значение для функционалистского подхода имел континуум профессиональных ролей, перемещение по которому являлось способом вертикальной социальной мобильности. В восприятии российских работников в большинстве случаев трудовая мобильность не сопровождается значительным изменением самооценок социального статуса, а значит, не связывается с возможностью подняться на «социальном лифте». Мобильность между рабочими местами представляется лишь горизонтальным перемещением между сходными позициями в поисках лучшей из худших возможностей. Подобное понимание социальной иерархии будет демотивировать получение дополнительного профессионального образования, повышение квалификации и рост производительности труда, что в дальнейшем может только способствовать усилению чувства депривации большей части работающего населения.

В связи с этим важно, что исследования субъективного социального статуса в России, проведённые для середины 1990-х — начала 2000-х гг., показывали такую же картину. Десятилетие устойчивого экономического роста никак не отразилось на восприятии (по-прежнему остаётся крайне низким) собственного социального статуса большинства российского населения.

В значительной степени это объясняется особенностями российской модели рынка труда, которая характеризуется неблагоприятной институциональной средой и неэффективным государственным регулированием [Заработная плата в России... 2008; Gimpelson, Kapeliushnikov 2011]. С одной стороны, неполное обеспечение выполнения трудовых договоров и контрактов, слабые институты выстраивания коллективно-договорного процесса, неопределённость и отсутствие понимания альтернатив, возникающее из-за непрозрачности российского рынка труда, приводят к тому, что формальная занятость лишается большей части своих преимуществ для работника. Формальный сектор не имеет возможности обеспечить институционализированную социальную защиту для своих работников, обесцениваются формальные контракты и правила. Реальные трудовые права наёмных работников формального сектора определяются волей работодателя и соотношением выгод и издержек следования трудовым нормам, а неправовые практики активно распространяются и в сфере формального найма [Заславская,

Шабанова 2002]. «Деформализация формального» выступает одним из процессов, размывающих границу между формальным и неформальным на рынке труда [Барсукова 2003]. С другой стороны, сама неформальная занятость уже давно стала привычным явлением на российском рынке труда. Её различные виды становились важной частью нестандартных инструментов подстройки в период трансформации нашей экономики, а потому в настоящее время воспринимаются нормой трудовых отношений. Рост неформальной занятости, продиктованный особенностями экономического развития, сам по себе не будет выступать механизмом консервации социальной уязвимости российских работников, для которых (не)формальность занятости оказывается не так уж принципиальна.

Результаты представленного анализа могут послужить основой для дальнейших исследований взаимосвязи неформальной занятости и субъективного социального статуса. Среди методологических направлений изучения данной темы следует отметить как остающееся возможное смещение оценок из-за самоотбора респондентов в определённый статус занятости (панельные регрессии способны лишь частично решать эту проблему) и так называемое обратное влияние, при котором сами самооценки социального статуса будут воздействовать на решение о типе занятости на рынке труда. Установление причинности является ключевым при изучении последствий неформальной занятости, а потому продвижение в данном направлении при помощи моделей, способных учесть смещения такого типа (например, оценивание моделей Хаусмана—Тейлора), представляется весьма перспективным.

## Литература

- Аистов А. В., Ларин А. В., Леонова Л. А. 2012. Неформальная занятость и удовлетворённость жизнью: эмпирический анализ с учётом эндогенности. *Прикладная эконометрика*. 2: 17–36.
- Аистов А. В., Леонова Л. А. 2011. Удовлетворённость жизнью и работой, связь с незарегистрированной занятостью. *Серия препринтов WP15 «Научные труды Лаборатории исследований рынка труда»*. WP15/2011/04. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Барсукова С. Ю. 2003. Формальное и неформальное трудоустройство: парадоксальное сходство на фоне очевидного различия. *Социологические исследования*. 7: 3–15.
- Гимпельсон В. Е., Зудина А. А. 2011. «Неформалы» в российской экономике: сколько их и кто они? *Вопросы экономики*. 10: 53–76.
- Гимпельсон В. Е., Капелюшников Р. И. 2012. Нормально ли быть неформальным? *Серия препринтов WP3 «Проблемы рынка труда»*. WP3/2012/09. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Дэвис К., Мур У. 1992. Некоторые принципы стратификации. *Социальная стратификация*. 1: 160–177.
- Дюркгейм Э. 1996. О разделении общественного труда. В сб.: Добреньков В. И. (ред.) *Западно-европейская социология XIX — начала XX веков*. М.: Международный университет бизнеса и управления; 256–308.
- Заработная плата в России: эволюция и дифференциация*. 2008. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Заславская Т. И., Шабанова М. А. 2002. Неправовые трудовые практики и социальные трансформации в России. *Социологические исследования*. 6: 3–17.

- Косова Л. 1997. Социальные реформы и динамика изменения статусов. *Экономические и социальные перемены. Мониторинг общественного мнения*. 6: 37–39.
- Синявская О. 2005. Неформальная занятость в современной России: измерение, масштаб и динамика. *Научные проекты НИСП — IISP Working Papers*. WP5/2005/01. URL: <http://www.socpol.ru/publications/PDF/nz.pdf>
- Adler N. et al. 2000. Relationship of Subjective and Objective Social Status With Psychological and Physiological Functioning: Preliminary Data in Healthy White Women. *Health Psychology*. 19 (6): 586–592.
- Alwin D. F. 1987. Distributive Justice and Satisfaction with Material Well-Being. *American Sociological Review*. 52 (1): 83–95.
- Beuran M., Kalugina E. 2006. *Social Exclusion and the Informal Sector: The Case of Russia*. Paris: Centre d’Economie de la Sorbonne, Université de Paris 1, CNRS. URL: <http://www.sc-eco.univ-nantes.fr/~jma2006/jma2006/jma-online/C2-beuran.pdf>
- Brown R. A. et al. 2008. Cultural and Community Determinants of Subjective Social Status among Cherokee and White Youth. *Ethnicity & Health*. 13 (4): 289–303.
- Cassar L. 2010. Revisiting Informality: Evidence from Employment Characteristics and Job satisfaction in Chile. *Oxford Poverty and Human Development Initiative (OPHI) Working Papers*. WP No. 41 (November).
- Centers R. 1949. *The Psychology of Social Classes: A Study of Class Consciousness*. Princeton: Princeton University Press.
- Della Fave L. R. 1980. The Meek Shall Not Inherit the Earth: Self-Evaluation and the Legitimacy of Stratification. *American Sociological Review*. 45 (6): 955–971.
- Falko P. Determinants of income in informal self-employment: new evidence from a long African Panel. In *6th IZA/World Bank Conference: Employment and Development*. Online conference materials. URL: [http://www.iza.org/conference\\_files/worldb2011/falco\\_p6069.pdf](http://www.iza.org/conference_files/worldb2011/falco_p6069.pdf)
- Ferrer-i-Carbonell A., Gerxhani K. 2011. Financial Satisfaction and (in)formal Sector in a Transition Country. *Social Indicators Research*. 102 (2): 315–331.
- Franzini L., Fernandez-Esquer M. E. 2006. The Association of Subjective Social Status and Health in Low-Income Mexican-Origin Individuals in Texas. *Social Science & Medicine*. 2006. 63: 788–804.
- Gimpelson V. E., Kapeliushnikov R. I. 2011. Labor Market Adjustment: is Russia Different? *Серия препринтов WP3 «Проблемы рынка труда»*. WP3/2011/04. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Goldman N. et al. 2002. Measuring Subjective Social Status: A Case Study of Older Taiwanese. *Office of Population Research Working paper series*. Working Paper No. 2005-02. Princeton: Princeton University.
- Goldthorpe J. et al. 1969. *The Affluent Worker in the Class Structure*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Gross M. 2003. Educational Systems and Perceived Social Inequality: The Institutional Base for Class Formation. *European Societies*. 2 (5): 193–225
- Jackman M. R. 1979. The Subjective Meaning of Social Class Identification in the United States. *Public Opinion Quarterly*. 43 (4): 443–462
- Jackman M. R., Jackman R. W. 1973. An Interpretation of the Relation between Objective and Subjective Social Status. *American Sociological Review*. 38: 569–582.
- Kelley J., Evans M. D. R. 1995. Class and Class Conflict in Six Western Nations. *American Sociological Review*. 60: 157–178.
- Kelley J., Evans M. D. R. 2004. Subjective Social Location: Data from 21 Nations. *International Journal of Public Opinion Research*. 16 (1): 3–38.
- Kluegel J. R., Singleton R., Starnes C. E. 1977. Subjective Class Identification: A Multiple Indicator Approach. *American Sociological Review*. 42: 599–611.
- Kluegel J. R., Smith E. R. 1981. Beliefs About Stratification. *Annual Review of Sociology*. 7: 29–56.
- Knudsen K. 1988. Class Identification in Norway: Explanatory Factors and Life-Cycle Differences. *Acta Sociologica*. 31 (1): 69–79.
- Laumann E. O., Senter R. 1976. Subjective Social Distance, Occupational Stratification, and Forms of Status and Class Consciousness: A Cross-National Replication and Extension. *American Journal of Sociology*. 81 (6): 1304–1338.
- Leggett J. C. 1963. Working-Class Consciousness, Race, and Political Choice. *American Journal of Sociology*. 69 (2): 171–176.
- Lewis L. 1964. Class and the Perception of Class. *Social Forces*. 42 (3): 336–340.
- Lindemann K. 2007. The Impact of Objective Characteristics on Subjective Social Position. *Trames*. 11: 54–68.
- Maloney W. F. 2004. Informality Revisited. *World Development*. 32 (7): 1159–1178.
- Marshall G. 1994. Social Mobility. In: Marshall G. (ed.) *Oxford Concise Dictionary of Sociology*. Oxford: Oxford University Press; 334–338 См. также: Маршалл Г. Из оксфордского словаря социологии. В сб.: Ильин В. И. (ред.) *Теория социальной стратификации в западной социологии. Электронная хрестоматия*. URL: <http://www.socnet.narod.ru/library/authors/Ilyin/hrest/hrest-content.htm>
- Molnar G., Kapitany Z. 2010. Unreported Income, Education and Subjective Well-Being. Institute of Economics, Hungarian Academy of Sciences. *IEHAS Discussion Papers*. DP No. 1027.
- Ossowski S. 1963. *Class Structure in the Social Consciousness*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Ostrove J. M. et al. 2000. Objective and Subjective Assessments of Socioeconomic Status and Their Relationship to Self-rated Health in an Ethnically Diverse Sample of Pregnant Women. *Health Psychology*. 19 (6): 613–618.

- Pages C., Madrigal L. 2008. Is Informality a Good Measure of Job Quality? Evidence from Job Satisfaction Data. *Research Department by Inter-American Development Bank Working Paper Series*. WP No. 654. Washington, DC: Inter-American Development Bank.
- Perry et al. 2007. Informality: Exit and Exclusion. *Latin America and the Caribbean Studies Report*. Washington, DC: The World Bank.
- Shepelak N. J. 1987. The Role of Self-Explanations and Self-Evaluations in Legitimizing Inequality. *American Sociological Review*. 52 (4): 495–503.
- Singh-Manoux A. et al. 2003. Subjective Social Status: Its Determinants and Its Association with Measures of Ill-Health in the Whitehall II Study. *Social Science & Medicine*. 56 (6): 1321–1333.
- Slonimczyk F. 2011. The Effect of Taxation on Informal Employment: Evidence from the Russian Flat Tax Reform. *Серия препринтов WP3 «Проблемы рынка труда»*. WP3/2011/05. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Special Focus: Inequality in Emerging Economies. 2011. In: *Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising*. *OECD Report*. URL: <http://www.oecd.org/els/soc/49170475.pdf>
- Temkin B. 2009. Informal Self-Employment in Developing Countries: Entrepreneurship or Survivalist Strategy? Some Implications for Public Policy. *Analyses of Social Issues and Public Policy*. 9 (1): 135–156.
- Wachsberger J-M. et al. 2010. Job Satisfaction and Informal Sector in Vietnam. In: *International Conference about the Informal Sector & Informal Employment: Statistical Measurement, Economic Implications and Public Policies*. Online conference materials. URL: <http://www.colloques.tamdaoconf.com/ii-parallel-sessions/sectoral-allocation-social-constraints/>
- Weber M. 1966. Class, Status and Party. In: Bendix R., Lipset S. M. (eds) *Class, Status and Power*. New York: Free Press; 21–28.
- Wooldridge J. M. 2002. *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*. Cambridge, MA; London, UK: The MIT Press.

## НОВЫЕ ПЕРЕВОДЫ

Н. Флигстин

# Архитектура рынков: экономическая социология капиталистических обществ XXI века<sup>1</sup>



**ФЛИГСТИН Нил**  
(Fligstein, Neil) — профессор факультета социологии Калифорнийского университета в Бёркли (США).

**Email:** [fligst@berkeley.edu](mailto:fligst@berkeley.edu)

*Перевод с англ.*  
А. А. Куракина.

*Научн. ред.* —  
В. В. Радаев.

*Журнал публикует главу 9 — «Глобализация»<sup>2</sup> — книги Н. Флигстина. Автор задаётся вопросом, почему в условиях нарастающей глобализации не происходит конвергенции организационных форм на национальном уровне. Для поиска ответов на этот вопрос Н. Флигстин использует аналитические инструменты политико-культурного подхода. В качестве основных задач представляемой главы автор обозначает выработку рабочих определений глобализации, а также обзор аргументов, свидетельствующих о том, что сторонники глобализации преувеличивают масштабы её влияния на организацию производства, роль государств в обеспечении граждан и социальную стратификацию.*

**Ключевые слова:** рынки; государство; глобализация; мировая торговля; политико-культурный подход.

## Глава 9. Глобализация

Политико-культурный подход предполагает, что отношения между политической и экономической элитами, а также долгая история их взаимодействий порождают законы и неформальные практики, образующие особые национальные системы прав собственности и управления. В предшествующей главе<sup>3</sup> я сделал вывод о том, что нет никаких оснований говорить о конвергенции этих особенностей предприятий и рынков в развитых капиталистических обществах. В рамках политико-культурного подхода предполагается, что особые национальные стили политического контроля продолжают существовать.

Однако этот вывод должен был насторожить читателя. Мы постоянно слышим, что глобальная конкуренция и глобализация производства вынуждают предприятия либо выбрать типовую тактику, либо столкнуться с угрозой исчезновения, и что по мере экспансии глобального капитализма государства всё более оказываются не у дел. Этот тезис в изложении Майкла Дженсена касается американских предприятий, как наиболее последовательно и успешно максимизирующих биржевую стоимость акций [Jensen 1989]. Дженсен

<sup>1</sup> Флигстин Н. 2013 (готовится к изданию). *Архитектура рынков: экономическая социология капиталистических обществ XXI века*. М.: Изд. дом ВШЭ (серия «Социальная теория»). *Источник:* Fligstein N. 2001. *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton, NJ: Princeton University Press. — *Примеч. ред.*

<sup>2</sup> Глава 1 — «Возвращая социологию» — книги Н. Флигстина была опубликована ранее; см.: *Экономическая социология*. 2013. 14 (1): 28–53. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2013-14-1/index.html> — *Примеч. ред.*

<sup>3</sup> Глава 8 «Корпоративный контроль в капиталистических обществах». — *Примеч. ред.*



утверждает, что в мире глобальной конкуренции все предприятия в развитых капиталистических обществах со временем примут концепцию контроля в интересах акционеров либо исчезнут. Мануэль Кастельс говорит, что мы вступаем в мир «информационного общества», в котором победители будут находиться на переднем краю информационных технологий, а проигравшие будут иметь всё меньше перспектив [Castells 1996]. Сьюзан Стрейндж верит, что предприятия всегда действуют быстрее государства, и поэтому всё, что бы государство ни захотело сделать, будет обречено на провал [Strange 1996]. Роберт Райх, бывший секретарь по труду в правительстве США, пришёл к следующему выводу: всё, что государство может сделать перед лицом глобализации, — это обеспечить людям возможность получить образование [Reich 1991].

Отмеченный в предыдущей главе недостаток конвергенции организационных форм в разных обществах со сходными ограничениями в технологиях и сходными параметрами окружающей среды приводит к непростому затруднению: если глобализация идёт полным ходом, то почему мы не видим конвергенции в больших масштабах? Напротив, мы наблюдаем, что национальные институты порождают неповторимые социальные отношения внутри предприятий и между ними. В различных обществах мы видим очень разные структуры собственности (см. гл. 8 наст. изд.) и отношения с конкурентами и фондовыми рынками (см. гл. 8 наст. изд.), а также между работниками и менеджерами (см. гл. 5 наст. изд.<sup>4</sup>). Предприятия значительно различаются по своей культуре, а более формально — по степени вертикальной и горизонтальной интеграции, по масштабам и структуре своих подразделений, по числу производимых продуктов и характеру вовлечённости в сделки по слияниям и поглощениям.

Политико-культурный подход предлагает нам аналитические инструменты для осмысления некоторых причин того, почему торговля может расти, а национальные капитализмы при этом сохраняться. Главная задача состоит в формулировании рабочих определений глобализации. Оказывается, что экономическая глобализация составляет перечень слабо связанных друг с другом тенденций, таких, как рост мировой торговли, возрастающая интернационализация производства, увеличение размера и сложности цепей поставок, рост так называемых сетевых организаций, использование информационных технологий для усиления и изменения этих разнообразных тенденций, развитие Интернета как инструмента для маркетинга и увеличения продаж, усиление интеграции мировых финансовых рынков и удивительный процесс индустриализации Азии. Считается, что эти тенденции приведут к большему неравенству среди работников и ослабят возможность государств вмешиваться в работу рынков товаров и рабочей силы. Основной вопрос, на который я хочу попытаться ответить, заключается в следующем: как мы можем судить о том, что эти феномены действительно настолько широко распространены, а если это так, то в какой степени они говорят нам о реорганизации мирового хозяйства?

Политико-культурный подход полезен для осмысления того, что могут означать рост мировой торговли, изменения в информационных технологиях или глобальных финансовых рынках для реорганизации каждого рынка на земном шаре. Давайте подумаем, что может означать сильная версия тезиса о глобализации с позиций политико-культурного подхода. Если существуют тысячи (а не исключено, что сотни тысяч!) рынков, то довольно трудно представить себе, что все эти рынки внезапно наводнят игроки со всех уголков капиталистического мира. Кроме того, утверждение, что концепции контроля, главенствующие на всех этих рынках, разрушаются, является слишком сильной и нуждающейся в подтверждении гипотезой.

Если мы утверждаем, что государства утрачивают своё значение, то должны будем заключить, что национальные экономические элиты либо были уничтожены, либо растворились в мировой капиталистической экспансии. Довольно трудно найти подтверждения тому, что это происходит на самом деле. Главные сторонники текущего миропорядка — национальные экономические элиты — продолжают

<sup>4</sup> Глава 5 «Логика систем занятости». — *Примеч. ред.*

процветать. В самом деле, государства являются главными акторами различных торговых соглашений, которые открывают новые рынки (ГАТТ, НАФТА, ЕС)<sup>5</sup>. Следовательно, рынки создаются потому, что это отвечает интересам могущественных политических и экономических элит, а эти соглашения должны контролироваться и навязываться. Безусловно, возможно, что государства испытывают всё новые и новые ограничения в связи с открытием новых рынков, но это не было должным образом показано на примере развитых индустриальных обществ. Нет никаких оснований считать, что ослабевает роль государства в обеспечении стабильных правовых и институциональных условий для рыночных акторов. Также нет оснований полагать, что национальные экономические элиты готовятся объединиться с другими международными элитами и отвергнуть национальное государство.

Вначале рассмотрим основные тезисы в пользу глобализации в той мере, в какой они утверждают её влияние на организацию предприятий, стратификацию в развитых индустриальных обществах и выбор политики в рамках государства благосостояния. Затем я представлю обзор аргументов, подтверждающих, что масштаб изменений, о которых заявляют сторонники глобализации, не настолько велик, как они себе это представляют.

Мы не спорим с тем, что всё большее число рынков не испытывает влияния мировой торговли. Это означает лишь то, что связь между ростом торговли и его предполагаемыми последствиями, такими, как разрушение идентичностей национальных предприятий и существующих концепций контроля, не столь значительна. Если доказательства того, что глобализация приводит к коренной реорганизации мирового хозяйства, не слишком убедительны, то как тогда можно понять, на какие черты обществ глобальные рыночные процессы действительно способны оказывать влияние? В главе 4 я утверждал<sup>6</sup>, что политико-культурный подход может предложить концептуальное понимание глобализации. Исследовательская программа, основанная на политико-культурном подходе, едва начата. Так происходит потому, что до сих пор наблюдения за мировой экономической деятельностью в подавляющем большинстве либо были довольно абстрактными (например, ограничивались уровнем торговых потоков), либо концентрировались на конкретном предприятии, рынке или событии. Крайне скудны попытки теоретизирования и ещё меньше эмпирических исследований на уровне организационных полей. Эта задача как раз и ставится в данной главе.

### *Определения глобализации*

Глобализация, как правило, выражается в трёх экономических процессах<sup>7</sup>. Во-первых, произошёл рост объёмов мировой торговли, так что предприятия конкурируют теперь не просто в рамках собственного национального хозяйства, а по всему миру. Естественным результатом такого роста торговли является изменение природы мировой конкуренции. Предприятия используют информационные технологии, чтобы размещать свои производственные мощности в любой точке мира, где дешевле факторы производства [Castells 1996]. Рабочие места из развитого мира могут быть перенесены в страны третьего мира, потому что заводы можно контролировать дистанционно, навыки передавать, а уровень зарплат там достаточно низок, чтобы компенсировать дополнительные транзакционные издержки и более низкий уровень производительности [Shaiken 1993]. Информационные технологии подразумевают возможность создания и координации всё более длинных цепей поставок.

<sup>5</sup> Генеральное соглашение по тарифам и торговле — The General Agreement on Tariffs and Trade (GATT); Североамериканское соглашение о свободной торговле — North American Free Trade Agreement (NAFTA); Европейский союз. — *Примеч. ред.*

<sup>6</sup> Глава 4 «Теория полей и проблема формирования рынков». — *Примеч. ред.*

<sup>7</sup> Я ограничиваю обсуждение экономической стороной глобализации. Дискуссия о том, как изменилась мировая культура из-за роста международных контактов, остаётся за пределами этой книги.

Во-вторых, глобализация состоит в подъёме так называемых азиатских тигров, который произошёл за счёт сокращения рабочих мест в Европе и Северной Америке<sup>8</sup>. Американские, японские и в меньшей степени европейские предприятия переместили свои производства поближе к источникам недорогого, но относительно высококвалифицированного азиатского труда. Быстрый рост этих экономик связан с целым рядом факторов: ведомые государством программы развития, создающие инфраструктуру; лёгкость инвестирования; высокие вложения в человеческий капитал; политическая стабильность и открытость для мирового капитала [Wade 1990; World Bank 1993; Evans 1995; Akyuz, Gore 1996; Campos, Root 1996].

И, в-третьих, глобализация выразилась в значительном расширении мировых финансовых рынков кредитов, активов и особенно валюты. Аналитики этих рынков видят в огромном числе торгуемых валют признак того, что центральные банки уже не могут контролировать валютные потоки. Более того, спекулянты на этих рынках могут вызвать сброс валюты данной страны, если они чувствуют, что текущая экономическая политика, скорее всего, приведёт к высокой инфляции или высоким процентным ставкам (обзор аргументов и фактов по поводу данного утверждения см.: [McNamara 1998]). Мировые кредитные рынки также ограничивают возможности фискальной политики, устанавливая высокую стоимость кредита. В совокупности мировые финансовые рынки побуждают государства избирать денежную и фискальную политики, которые способствуют низкой инфляции, замедляют экономический рост и сдерживают дефицитное расходование [Frieden 1991].

Считается, что рост мировой экономики и её зависимость от информационных технологий имеют несколько негативных последствий для развитых стран. Во-первых, деиндустриализация (то есть избавление от производства путём закрытия заводов) означает, что исчезают высокооплачиваемые рабочие места для синих воротничков [Bluestone, Harrison 1982]. Поскольку эти работники обладают небольшим количеством навыков, которые можно использовать где-либо ещё, они с трудом могут найти себе новую работу. Растущее число безработной неквалифицированной рабочей силы снижает уровень заработной платы за низкоквалифицированный труд. Во-вторых, новые рабочие места, создаваемые глобальной экономикой в развитых обществах, предназначены для людей с высокой квалификацией, для тех, кого Роберт Райх назвал работниками знаний [Reich 1991]. Таким работникам платят больше, потому что у них есть идеи и навыки, благодаря которым возможна экономическая интеграция. Раз их производительность высока, то возрастает и их зарплата. Эти две силы, взятые вместе, приводят к противоречивым результатам. Отдача от человеческого капитала возрастает для тех, кто и так находится наверху квалификационной пирамиды, а для тех, кто находится внизу, она уменьшается. Это усиливает социальное неравенство по доходам и зарплатам.

Такие последствия для стратификации негативно сказываются на положении государств [Cable 1995; Sassen 1996; Strange 1996]. Спрос на государственные услуги увеличивается вследствие увольнений и сокращения зарплат для людей из низкодоходных семей. Государства пытаются заботиться об этих работниках, проводя политику бюджетной экспансии. Но, к сожалению, поступая так, они сталкиваются с целым рядом проблем. Если государство поднимает налоги для корпораций, оно только подталкивает предприятия уйти в офшоры [Garrett 1995; Strange 1996]. Это усиливает воздействие глобализации на деиндустриализацию, отпугивая капитал. Государства должны быть осторожными, наращивая большой бюджетный дефицит, потому что мировые валютные рынки могут снизить курс их национальной валюты. Это увеличит издержки финансирования дефицита с помощью мировых кредитных рынков, которые выставят более высокие процентные ставки. А высокие процентные ставки вызовут замедление экономической активности.

<sup>8</sup> Конечно, есть экономисты, скептически настроенные к таким аргументам (см., например: [Krugman 1995]). Есть также исследователи-марксисты, чья позиция ближе к разрабатываемой здесь концепции (см., например: [Brenner 1998]).

Таким образом, государства попадают в своего рода ловушку и оказываются неспособными реагировать на негативные следствия глобализации. Эффективные государства могут проводить лишь такую экономическую политику, которая содействует снижению инфляции и тарифных барьеров, урезая программы защиты работников и их семей в надежде привлечь иностранные инвестиции для стимулирования экономического роста. Государство способно лишь на один позитивный шаг — инвестировать в образование.

### *Критика аргументов в пользу глобализации*

Вначале я хочу отметить, что изложенное выше близко многим профессиональным экономистам и их главным оппонентам — учёным, разделяющим марксистские предпосылки. Экономисты одобряют подобный анализ мировой торговли и её влияния на экономический рост, потому что в конечном счёте это приводит к росту богатства, даже если и порождает краткосрочные проблемы, связанные с ростом неравенства [Stopford, Strange 1991]. Марксисты относятся к этому негативно, потому что работники всё больше утрачивают контроль над своей жизнью, и поэтому новая фаза капитализма ещё более опасна, чем предыдущая [Harvey 1995; Arrighi 1998]<sup>9</sup>. По разным теоретическим и политическим причинам как экономическая теория, так и марксизм желают видеть структурирующее, неизбежное и повсеместно доминирующее воздействие экономических сил.

Знакомые с этими доводами читатели могут подумать, что доказательства лежат за рамками дискуссии и мой скептицизм основан не более чем на моей фантазии. Однако хочу заметить, что эти доводы более противоречивы, чем кажутся, и нам следует скептически относиться к заявлениям о глобализации по логическим, теоретическим и эмпирическим причинам. Мой логический довод состоит в том, что заявление, будто какое-либо структурное изменение представляет собой причину всего, что мы наблюдаем во всём мире политической экономии, есть слишком сильное утверждение. Учитывая то, что мы знаем (а именно, что социальные последствия — это результат сложных причин, по-разному взаимодействующих друг с другом во времени и пространстве), нужно привести множество свидетельств, чтобы убедить нас в истинности суждений о прогрессирующей глобализации.

Глашатаи глобализации нередко демонстрируют меркантилистский взгляд на торговлю, то есть рассматривают её как игру с нулевой суммой, в которой одно общество выигрывает, потому что другое проигрывает. В экономическом плане это, безусловно, наивное утверждение. Конкурируют не общества, а предприятия. Несмотря на то что в каждом обществе есть победители и проигравшие, экономический рост зависит от того, какие именно отрасли растут (то есть находят потребителей для своей продукции) и как сильно, а какие отрасли не растут [Krugman 1994a; 1994b; 1995]. Кроме того, торговля приводит к экономическому росту и создаёт новые рабочие места во всех странах. По крайней мере, можно ожидать, что влияние глобализации на финансовую и денежную политику отдельной страны обусловлено степенью зависимости этого общества от международной торговли и тем, выиграло или проиграло это общество в целом от участия в ней.

Наконец, существуют теоретические аргументы относительно последствий неравенства и его связи с торговлей, а также последствий конкурентного преимущества для предприятий на каком-либо рынке. Наличествуют также альтернативные точки зрения на роль государства, приверженцы которых утверждают, что многие действия государства важны для экономического роста. Эти теоретические аргументы подкреплены небольшим количеством эмпирических фактов, что тем не менее заставляет сомневаться в концепции, подчёркивающей сильное влияние глобализации. Чтобы решить, что ис-

<sup>9</sup> Это не подразумевает, что торговля представляет собой игру с нулевой суммой (то есть что Азия выиграла за счёт остального развивающегося мира). В действительности, объём экспорта увеличился во всех странах. Просто в Азии он увеличивался быстрее.

тинно, а что неистинно в разговорах о глобализации, рассмотрим более подробно как теорию, так и эмпирические свидетельства.

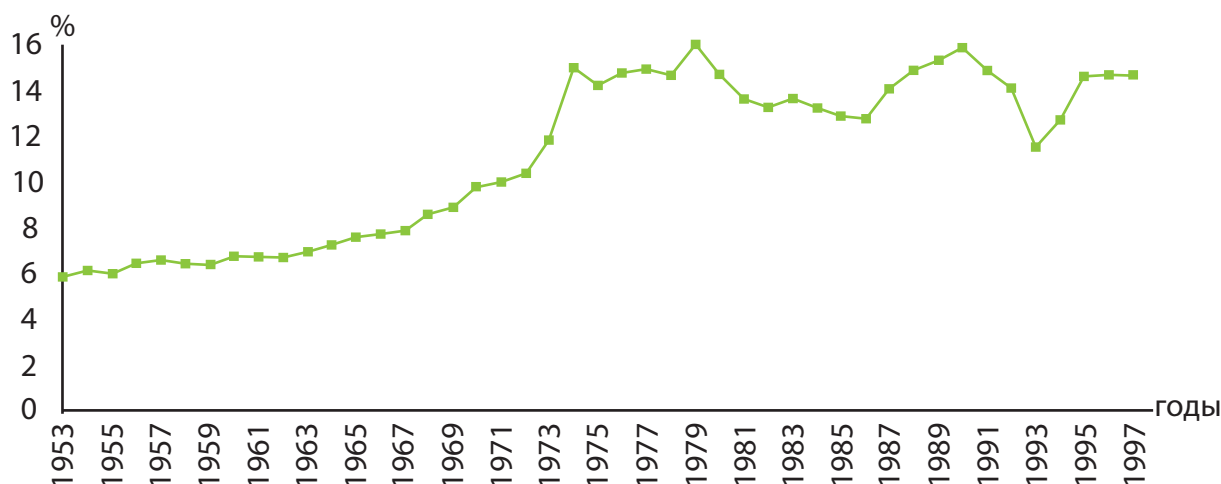
### *Медленное распространение и неравномерность мировой торговли*

Хорошо известно, что после Второй мировой войны мировая торговля возрасла: с 1950 г. она увеличилась почти на 1200%, тогда как мировой ВВП вырос на 600%; в 1990-е гг. казалось, что мировая торговля разрастается угрожающими темпами (например, в 1994 г. она выросла на 14%, а в 1995 г. — уже на 20%) [OECD 1996a; 1996b; 1996c]. Однако эти цифры обманчивы как минимум по двум причинам.

Во-первых, в 1996 г. мировая торговля составляла 16,9% мировой экономической активности. Это означает, что около 83% мировой экономики не было в неё вовлечено [Wade 1996]. Хотя в середине 1990-х гг. торговля росла быстро, она едва ли охватила всю мировую экономику.

Во-вторых, тенденцию к увеличению масштабов мировой торговли нужно рассматривать на более длительном историческом периоде. Множество исследователей отмечали, что предыдущий пик мировой торговли пришёлся на 1914 г., когда она достигала примерно 14% мировой экономики [Kenwood, Lougheed 1992; Bairoch, Kozul-Wright 1996]. Две мировые войны и депрессия 1930-х гг. так сильно подорвали мировую торговлю, что в 1953 г. она составляла только 6% мирового ВВП и примерно третью часть своего максимального уровня, достигнутого в 1914 г. Это означает, что потребовалось почти 70 лет, чтобы вернуть торговлю на её довоенный уровень 1914 г.

На рис. 9.1 показано изменение мировой торговли с 1953 г., выраженной в доле мирового ВВП. В 1953–1969 гг. мировая торговля, выраженная в долях мировой экономической активности, постепенно росла — с 6% до почти 9%. В 1969–1981 гг. она резко ускорила и в 1981 г. достигла своего исторического максимума в 16% мирового ВВП. Затем масштаб торговли, измеренный как доля мирового ВВП, снизился до 11% в 1991 г. Позже эта доля быстро выросла до 14,9%. Наш график показывает, что в послевоенную эпоху мировая торговля росла быстрее, чем мировой ВВП. Но этот рост был неравномерен. Ускорение роста произошло в 1990-е гг., но к концу этого десятилетия он замедлился в основном из-за притормозившегося роста азиатских экономик [WTO 2000: 3]. Мировая торговля расширилась, но это произошло в общем контексте долгосрочного мирового экономического роста, и в данном контексте уровень мировой торговли всё ещё недостаточен, чтобы утверждать, что национальные экономики отступили на второй план (анализ долгосрочного периода см.: [Kenwood, Lougheed 1992]). Действительно, если посмотреть на послевоенный мировой опыт, то 1969–1981 гг. являются периодом наиболее серьёзных изменений.



**Рис. 9.1.** Мировая торговля в процентном отношении к мировому ВВП, 1953–1997 гг.

Другое утверждение сторонников глобализации состоит в том, что изменился состав продуктов, вовлечённых в процесс мировой торговли. Дело заключается в том, что торговля между развитыми и развивающимися странами обычно касалась сырья, тогда как между собой развитые страны торговали в основном конечной промышленной продукцией. Теперь же глобализация проявляется в том, что страны третьего мира вовлекаются в промышленное производство развитого мира. Байрох проанализировал этот процесс за длительный период времени и пришёл к выводу, что бóльшая часть мировой торговли исторически приходится на торговлю между развитыми индустриальными странами, и за последние 90 лет ситуация не сильно изменилась (в 1914 г. такая торговля составляла около 65%) [Bairoch 1996]. Также Байрох отметил, что в течение последнего столетия соотношение сырья и конечных товаров в мировой торговле оставалось примерно на одном и том же уровне.

На рис. 9.2 представлены данные об участии развитых стран в мировой торговле с 1953 г. Рисунок показывает существование, скорее, непрерывности, чем изменений в относительных долях мировой торговли, что противоречит тезису о глобализации. За 1950–1960-е гг. доля мировой торговли, приходящаяся на развитый мир, выросла, а не упала. Во время нефтяного кризиса 1970-х гг. доля развитых стран в мировой торговле снизилась до 64%. За последние 20 лет эта доля выросла и в 1991 г. достигла своего максимума в 72%, а затем медленно сползла до 67%. Хотя доля мировой торговли, приходящаяся на развитый мир, то растёт, то падает, она не обнаруживает какой бы то ни было устойчивой тенденции к снижению.

Более того, в 1980–1995 гг. доля промышленного экспорта, приходящаяся на развитые страны, в действительности выросла. На рис. 9.2 видно, что развитые страны всё активнее торгуют друг с другом и развивающиеся страны с течением времени также сместили акцент на торговлю между собой. Вопреки заявлениям о глобализации, основная черта мировой торговли заключается в стабильной доле, приходящейся на развитые страны, в интенсификации торговли между развитыми странами, значительную часть которой составляют конечные товары промышленного производства. Это вовсе не тот мир, в котором рабочие места и экономическая активность перемещаются в зоны с низкой заработной платой. Глобальная конкуренция происходит вовсе не между развитыми странами и остальным миром, напротив, речь идёт об интенсификации конкуренции внутри развитого мира. Американские предприятия конкурируют не с индийскими предприятиями, а с предприятиями Японии и Западной Европы.

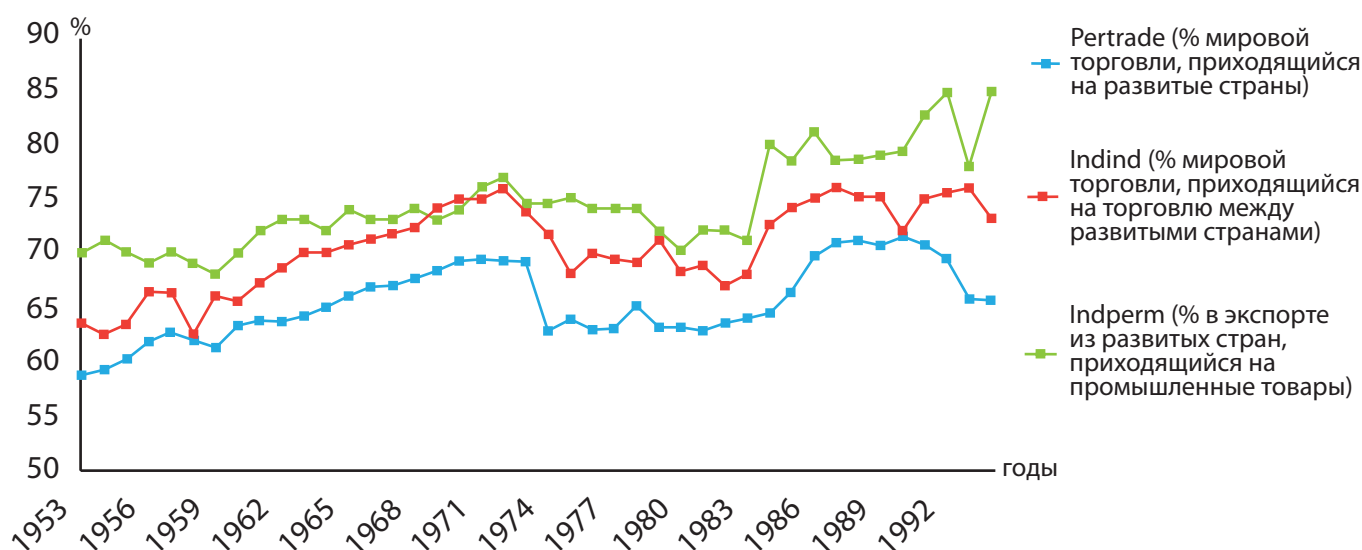


Рис. 9.2. Роль развитых стран в мировой торговле

Как такое могло случиться при огромном экономическом росте в Азии? В таблице 9.1 представлены доли мирового импорта и экспорта в различных регионах. Северная Америка, Европа, Южная Амери-

ка и Япония демонстрируют завидную стабильность в долях мировой торговли. В Африке, на Ближнем Востоке, в Восточной Европе и странах бывшего Советского Союза произошёл спад этих долей. Самый большой рост наблюдался в Азии. Эти факты подтверждают, что азиатские общества значительно увеличили свой экспорт, но при этом он не привёл к сокращению доли торговых потоков, идущих в развитые страны (в Северную Америку, Европу и Японию). Напротив, сократилась доля остальных развивающихся хозяйств и социалистического мира.

В таблице 9.1 представлена также информация об импортных потоках. Хотя азиатские страны значительно увеличили свой экспорт, их импорт по масштабам всё ещё превышает экспорт. Это происходит за счёт ввоза сырья и оборудования, необходимых для обеспечения экономического роста. ЕС и Япония имеют положительный торговый баланс с остальным миром, что говорит о конкурентоспособности их продукции на мировой арене. США имеют значительный и устойчивый торговый дефицит. Несмотря на то что экспорт из США существенно увеличился, импорт вырос ещё больше.

Таблица 9.1

Доли мирового товарного импорта и экспорта по регионам, 1980–1995 гг. (%)

Регионы \ Годы	1980	1985	1990	1995
Северная Америка				
— экспорт	14,4	16,0	15,4	15,9
— импорт	15,5	21,7	18,4	18,7
Латинская Америка (включая Мексику)				
— экспорт	5,4	5,6	4,3	4,6
— импорт	5,9	4,2	3,6	4,9
Западная Европа				
— экспорт	40,2	40,1	48,3	44,8
— импорт	44,8	39,6	44,7	43,5
Восточная Европа (включая СНГ)				
— экспорт	7,8	8,1	3,1	3,1
— импорт	7,5	7,4	3,3	2,9
Африка				
— экспорт	5,9	4,2	3,0	2,1
— импорт	4,7	3,5	2,7	2,4
Ближний Восток				
— экспорт	10,6	5,3	4,0	2,9
— импорт	5,0	4,5	2,8	2,6
Япония				
— экспорт	6,4	9,1	8,5	9,1
— импорт	6,8	6,5	6,8	6,7
Азия				
— экспорт	9,2	11,7	13,3	17,5
— импорт	9,9	12,3	14,5	18,3

Источник: [WTO 1997: tabl. 3.1, 3.2].

Именно это обстоятельство чаще всего упускают из вида в дискуссиях об относительном успехе или неудаче национальных систем прав собственности и управления. В последние 15 лет экономика США, где доминирует концепция контроля в интересах акционеров, постоянно уступала экономикам европейских стран и Японии по привлекательности экспорта. Когда в 1990-е гг. Европа и Япония показывали слабый экономический рост, главной причиной этого вряд ли можно считать непривлекательность их продукции или, как часто утверждается, высокую стоимость труда. Если европейские и японские предприятия производят товары со столь высокими издержками, почему тогда эти общества имеют положительный торговый баланс?

В таблице 9.2 показана структура мировой торговли путём указания мест отправки и назначения торговых потоков за 1993 г. Из таблицы видно, что крупнейшим торговым партнёром западноевропейских стран является сама Западная Европа. В таблице также показано, что 46,5% экспортных потоков из азиатских стран предназначены для Азии. Северная Америка (определённая здесь как США и Канада) обладает наиболее диверсифицированным торговым профилем. Экспорт здесь предназначен в первую очередь для соседней страны, а остаток почти равномерно разделён между Азией, Европой и остальным миром.

Таблица 9.2

**Региональная структура мирового товарного экспорта  
(доля регионального экспорта (%), отгружённого в каждый регион, 1993 г.)**

Место отправки	Место назначения				Всего
	Северная Америка	Западная Европа	Азия	Остальной мир	
Северная Америка	35,6	20,2	25,0	19,2	100,0
Западная Европа	8,0	68,9	8,8	14,3	100,0
Азия	26,4	17,6	46,5	14,2	100,0

Источник: [WTO 1997: tabl. 2.1].

Из приведённых таблиц очевидно, что на протяжении 15 лет торговля увеличивалась в абсолютных значениях (от примерно 2 трлн долл. до почти 5 трлн долл.), но не сильно изменялась по относительным показателям. Торговля между развитыми странами остаётся преобладающим вектором мировой торговли, а доля, приходящаяся на промышленные товары, произведённые в развитых странах, на самом деле выросла. Хотя азиатские страны увеличили свой экспорт, это не привело к сокращению доли мировой торговли, приходящейся на развитый мир. Страны, которые скорее потеряли долю в мировой торговле, относятся к бывшему социалистическому лагерю и остальному (кроме Азии) развивающемуся миру. В целом рост торговли был постепенным, и нет никаких оснований считать, что в результате развитый мир что-то потерял.

Эти неожиданные выводы нужно более тщательно изучить, рассмотрев торговлю по отдельным продуктам и регионам. В таблице 9.3 представлены данные, относящиеся к тезису о глобализации. Утверждается, что одним из секторов, где фактор глобализации сказывается в наибольшей степени, является электроника и телекоммуникационное оборудование. Из таблицы 9.3 видно, что в 1993 г. продукция этого сектора для мировой торговли оценивалась в 379,4 млрд долл., что довольно ощутимая величина. Однако это составило лишь около 10% мирового экспорта и примерно 1,5% мирового ВВП за тот же год. Наибольшие объёмы торговли по-прежнему приходятся на такие товары, как зерно, нефть, иное сырьё, а также металлы, химикаты, и на более традиционные готовые промышленные товары — машины, электрооборудование, автомобили и другой транспорт.



Таблица 9.3

**Экспортная сеть по региону и товарной категории, 1993 г. (%)**

Отправка	Всего (млрд долл.)	Назначение			
		ЕС	Северная Америка	Азия	Остальной мир
Мир в целом	3 641,0	42,7	19,4	22,8	15,1
— сельское хозяйство	437,8 (12,0%)*	47,7	11,9	23,4	17,0
— добывающая промышленность	433,0 (11,9%)*	40,1	18,1	30,2	11,6
— промышленность	2 288,9 (62,9%)*	43,9	20,0	20,7	15,3
— электроника и телекоммуникации	379,4 (10,4%)*	36,4	27,3	27,8	8,5
Европейский союз					
— сельское хозяйство	196,7	76,7	4,2	5,0	14,1
— добывающая промышленность	110,6	78,4	8,4	4,0	9,2
— промышленность	1 162,7	67,1	8,7	9,9	14,3
— электроника и телекоммуникации	102,1	71,4	9,8	9,3	9,5
Северная Америка					
— сельское хозяйство	85,6	16,2	25,6	37,7	20,5
— добывающая промышленность	43,2	15,0	51,6	21,9	11,5
— промышленность	371,3	19,0	43,4	21,0	16,3
— электроника и телекоммуникации	71,2	27,2	23,6	35,8	13,1
Азия					
— сельское хозяйство	83,5	15,6	11,6	61,0	21,8
— добывающая промышленность	69,8	6,7	4,6	83,2	5,5
— промышленность	589,1	18,0	28,0	44,1	9,9
— электроника и телекоммуникации	193,1	21,6	37,0	36,0	5,4
Относительные доли секторов в мировом экспорте (%)					
— сельское хозяйство	44,9	19,5	19,1	16,5	
— добывающая промышленность	25,5	9,9	16,1	49,5	
— промышленность	50,8	16,2	25,9	7,1	
— электроника и телекоммуникации	26,7	19,3	50,8	3,2	

Источник: [WTO 1997: tabl. A.7].

Примечание: \* Доля в общемировом обороте экспорта.

В таблице 9.3 для каждого региона представлены доли экспорта, приходящиеся на разные отрасли. Большая часть продукции Европейского союза реализуется внутри его границ. С течением времени эта доля лишь увеличилась [OECD 1996a; 1996b; 1996c]. Торговля между США и Канадой осуществляется прежде всего сырьём и промышленными товарами. Основная масса экспорта за пределы Северной Америки идёт в Азию, куда США и Канада поставляют большие объёмы электронного и телекоммуникационного оборудования. Неожиданно большая доля азиатского экспорта, особенно продукции сельского хозяйства, добывающих отраслей и промышленности, предназначена для азиатских же стран. Большие объёмы электроники и телекоммуникационного оборудования азиатские страны экспортируют в страны остального мира. Значительная часть этого экспорта предназначена для США.

Последняя часть таблицы 9.3 представляет относительные доли мирового экспорта по секторам хозяйства. На ЕС приходится примерно 44% мировой торговли. Он преуспевает в торговле промышленными

товарами и отстаёт в продукции добывающей промышленности, а также в электронике и телекоммуникационном оборудовании. Северная Америка производит около 17% мирового экспорта и отстаёт в добывающей промышленности, а преуспевает в сельском хозяйстве и электронике. Большая часть североамериканских товаров предназначена для Северной Америки, а затем — для Азии. На азиатские страны приходится примерно 27% мировой торговли, причём они преуспевают лишь в категории электроники и телекоммуникации. Остальной мир, представленный главным образом развивающимися странами, преуспевает в торговле продукцией сельского хозяйства и добывающей промышленности, то есть сырьём.

Таблица 9.3 приводит к пониманию того, что соответствует, а что не соответствует истине в истории о глобализации. Азиатские страны стремительно увеличили свой экспорт главным образом за счёт электроники и телекоммуникационного оборудования. Это говорит о том, что высокотехнологичное производство было развёрнуто именно в Азии. Однако, несмотря на то что в денежном выражении эти экспортные потоки весьма велики (193,1 млрд долл. в 1993 г.), по сравнению с мировой торговлей в целом эти объёмы не столь значительны (менее 5%). Азиатское производство за пределами данного сектора не дотягивает до доли азиатских стран в мировом экспорте, и это говорит о том, что преимущество в электронике и телекоммуникационном оборудовании не распространилось на всю промышленность. Азиатские страны не смогли добиться такой же доли в мировом промышленном экспорте.

Общества, в которых зависимость от торговли невысока, по определению несут меньшие риски от внешней торговли и должны быть менее чувствительны к её негативным и позитивным влияниям. В таблице 9.4 представлены показатели экспорта, выраженного в процентах от ВВП, для входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) ключевых стран за 1970–1995 гг. Примерно 8% экономики США вовлечено в экспортную деятельность, что превышает показатель 4% за 1970 г. [OECD 1996a]. Это существенный рост, происходивший, впрочем, довольно медленно. Экспорт Японии, выраженный в процентах от ВВП, за последние 10 лет рассматриваемого периода снизился. Немецкий экспорт в 1995 г. достиг 21% ВВП<sup>10</sup>. В целом европейские страны наиболее зависят от торговли, а США и Япония в этом отношении наименее зависимы. Это означает, что если всё возрастающие объёмы мировой торговли станут фактором перемен, то удар по Европе должен быть наиболее сильным.

Таблица 9.4

**Экспорт, выраженный в процентах ВВП,  
по отдельным развитым индустриальным странам, 1970–1995 гг.**

Страна \ Год	1970	1980	1985	1990	1995
США	4,2	7,9	5,1	6,7	8,0
Германия	18,5	23,6	29,4	25,9	21,0
Япония	9,5	12,2	13,1	9,8	8,6
Франция	12,4	16,7	18,5	17,5	18,5
Италия	12,3	17,4	18,5	15,5	21,2
Великобритания	15,5	21,2	21,9	18,8	21,8
Канада	19,0	23,8	24,5	20,8	33,5
В среднем по ОЭСР	17,7	22,8	26,0	23,3	23,1

Источник: [OECD 1994: tabl. 4.1; 1997].

<sup>10</sup> Видимый тренд здесь является ложным, так как последние два показателя включают Восточную Германию.

## Перемены или устойчивость в организации производства?

Одно из центральных утверждений теоретиков глобализации состоит в том, что в конце XX столетия торговля изменилась не только количественно, но и качественно. Предполагается, что в современном обществе информационные технологии определяют состояние мировой торговли. Повторю, что хотя это довольно крупная отрасль, она составляет лишь 10% мировой торговли и менее 2% всей мировой экономической деятельности. Довольно трудно собрать факты в пользу того, что информационные технологии качественно изменили поведение капиталистических предприятий в мировом хозяйстве и, следовательно, глобальную конкуренцию в целом.

Мануэль Кастельс попытался это сделать, но вынужден был признать, что предприятия по всему миру самоорганизуются совершенно по-разному [Castells 1996: ch. 3]. Собранные им данные показывают, что организация предприятий в Японии, Корее и Тайване отличается друг от друга и от предприятий в США и Европе [Castells 1996: 190]. Этот вывод поддерживается многими учёными (см.: [Hamilton, Biggart 1988; Whitely 1990; Fligstein, Freeland 1995; Wade 1996; Pauly, Reich 1997]; см. также сборники: [Berger, Dore 1996; Boyer, Drache 1996; Crouch, Streeck 1997]; см. гл. 8 наст. изд.). Тем не менее Кастельс заявляет, что все эти различия можно отнести к рубрике «информационализм».

Данный спор о распространённости «информационализма» и «сетевых» стилей организации содержит ряд проблем. Во-первых, в разных исследованиях характеристики изучаемых организаций различаются. Во-вторых, практически невозможно оценить, являются ли эти характеристики определяющими для успеха организации, потому что успех редко изучается на длительных промежутках времени. В-третьих, тяжело собрать данные, чтобы оценить многочисленные причины и последствия организационного успеха. Наконец, общеизвестно, что определение этой новой глобальной формы довольно неоднозначно. Для Кастельса «информационализм» как организационная модель включает деловые сети поставщиков и покупателей, использование информационной технологии для перераспределения экономической деятельности предприятий, глобальную конкуренцию, участие государства в продвижении высоких технологий, возникновение и укрепление сетевых предприятий [Castells 1996: 196–197]. Даже если кому-то его аргументация окажется близка, остаётся неясным, является ли всё перечисленное одним феноменом и определяют ли эти признаки что-либо новое и способное вызвать существенную трансформацию.

На самом деле, все вышеперечисленные факторы, за исключением недавних разработок в информационных технологиях, были частью мировой экономики в течение последних 100 лет. Существовали глобальные сети поставок, глобальная конкуренция между предприятиями, для интенсификации торговли использовались новые транспортные и коммуникационные технологии, и государства играли множество ролей для облегчения торговли. Мнение о том, что предприятия лишь недавно открыли для себя феномены аутсорсинга или опоры на цепи поставок, оказывается несостоятельным перед лицом экономической истории, которая может указать на эти феномены во времена до Первой мировой войны (см.: [Chandler, Amatori, Hikino 1997]).

Крупнейшие предприятия в мировом хозяйстве оформились в мировом масштабе по меньшей мере за последние 100 лет [Wilkins 1970; 1974; Vernon 1971; Dunning 1983; Chandler 1990]. Для современных приверженцев глобализации (*globologists*) может оказаться сюрпризом, что повсеместная организация производства посредством транснациональных компаний является феноменом, существовавшим до Второй мировой войны [Stopford, Wells 1972] и, вероятно, зародившимся в середине XIX века [Wilkins 1970; 1974; Dunning 1983]. К 1919 г. более 90 из 100 крупнейших предприятий США уже осуществляли значительную часть своего бизнеса за рубежом [Fligstein 1990: ch. 3]. Дж. Стопфорд и Л. Уэллз на выборке из транснациональных компаний изучали, как эти компании шаг за шагом прово-

дили в течение 1950–1960-х гг. реорганизацию с целью координации своего производства на мировой арене [Stopford, Wells 1972]. В те же годы Р. Вернон пришёл к заключению, что транснациональные предприятия стали такой силой в мировом масштабе, что они не принадлежат более ни одному обществу [Vernon 1971]. Японские деловые сети существовали до Второй мировой войны (на самом деле, они укоренены в конце XIX века), а корейские сети были организованы по образу и подобию японской модели [Hamilton, Biggart 1988]. Японская деловая система была частично скопирована с немецкой системы, которая уже в 1890-х гг. демонстрировала успехи в производстве продукции на экспорт [Westney 1987].

Тезис об «информационализме» предполагает, что технологии являются экзогенной переменной, направляющей социальные изменения. Этот тезис можно легко поставить с ног на голову. С тех пор, как предприятия пытаются координировать свой бизнес в разных странах (по сути, с тех пор, как корпорации стали «большими»), они очень заинтересованы в появлении новых технологий для ускорения коммуникации, транспорта и обработки информации. Поиск способов более эффективного управления большими информационными массивами происходит с начала XX века, и возник он в США, когда крупные предприятия осознали, что они не в состоянии отследить громадное число распоряжений и непрерывающийся поток материалов в своих организациях [Yates 1989].

Транснациональные корпорации постоянно ищут способы уменьшить влияние времени и расстояний на свою разнообразную деятельность. Информационные, транспортные и коммуникационные технологии относятся к числу ключевых элементов управления крупным промышленным предприятием, даже если оно работает только в одной стране. Постоянный поиск большего числа и более оперативных форм контроля характеризует всю историю капитализма. Железные дороги были среди первых крупных капиталистических отраслей. Спрос на компьютерное оборудование, телекоммуникации и новые, быстрые формы транспорта после Второй мировой войны появился именно благодаря тому, что крупные корпорации пытались добиться преимущества, которого можно было достичь лишь контролируя рассеянную в пространстве деятельность.

Компьютерные компании, а позднее производители микросхем и программного обеспечения были заинтересованы в разработке более крупных и мощных машин. Сторонник идеи о новом мировом хозяйстве, по крайней мере, захотел бы возразить, что желание более эффективно координировать свою деятельность в мировом масштабе стимулировало производство этих технологий и это устремление помогло увеличить мировое производство [Krugman 1995]. Информационные технологии не уменьшают, а, напротив, усиливают преимущества гигантских предприятий. Они облегчают им дальнейшее укрупнение, управление большим числом процессов и в целом усиливают их текущие преимущества на отдельных рынках.

У нас нет систематических свидетельств в пользу того, что «информационализм» привёл к качественной перемене в организации предприятий и побудил мультинациональные корпорации изменить свою форму. (Собирать подобные данные очень трудно и дорого, даже если чётко определить то, что мы собираемся искать.) Также нет никаких данных, подтверждающих, что сетевые организации (такие предприятия, как Nike, которые большую часть своей деятельности отдают на субподряд) заняли значительную часть популяции транснациональных компаний. Действительно, большинство крупных предприятий обладают обширной сетью поставщиков и покупателей с начала XX века. После Второй мировой войны вертикальная интеграция предприятий пошла на убыль. Тем не менее лишь немногие из них избавились от своих производственных мощностей на всей продуктовой цепочке и приняли идеологию передачи на субподряд всего, что только можно.

Предприятия используют информационные технологии интенсивнее, чем прежде, но они так поступают для лучшей координации своей деятельности. Одно из следствий аргумента о сетях и цепях по-

ставок состоит в том, что крупнейшие предприятия уподобляются динозаврам, которые не переживут своих более гибких сетевых коллег [Powell 1990]<sup>11</sup>. Увы, для подобного утверждения нет достаточных оснований. В самом деле, информационные технологии дали предприятиям возможность укрупняться. В течение 1990-х гг. волны слияний в Европе и США именно к этому и приводили. Неудивительно поэтому, что учёные, изучающие организационные структуры в разных странах, приходят к выводу, что даже в одних и тех же отраслях существует несметное число форм, обладающих на удивление непохожей логикой.

### *Является ли глобализация причиной деиндустриализации и неравенства?*

До сих пор я описывал глобализацию как процесс более плавный, менее революционный и более неоднозначный по своим последствиям для экономик и предприятий, чем подразумевают её сторонники. Такая более сложная картина должна, как минимум, предостеречь нас от желания связать рост мировой торговли с приписываемыми ей негативными последствиями, деиндустриализацией (перевод рабочих мест из развитых стран в третий мир) и ростом неравенства зарплат и доходов. Сначала я рассмотрю эти перемены на примере США, так как многие из наиболее детальных исследований были проведены именно здесь. Среди экономистов общепринято суждение, что лишь около 10–20% сокращённых рабочих мест в США непосредственно связаны с перемещением заводов в другие страны [Danziger, Gottschalk 1993; Krugman 1994a; 1994b; 1995; Bluestone 1995; Gottschalk, Joyce 1995]. Большинство наблюдателей также сходятся в том, что по меньшей мере половина этих рабочих мест перешла к странам ОЭСР, таким как Япония, а не к странам третьего мира [Krugman 1994a; 1995]. С учётом данных, приведённых мною ранее, это вполне объяснимо и говорит о том, что страны ОЭСР торгуют в основном между собой, а интенсификация мировой торговли происходила прежде всего между конкурентами из развитого мира.

Чаще всего деиндустриализация имеет хорошо известную причину: совершенствование технологических процессов [Krugman 1994b; 1995]. Людей замещают новые, более эффективные технологии, которые увеличивают производительность оставшихся работников и позволяют ликвидировать остальные рабочие места. Даже такие радикальные американские экономисты, как Б. Блюстоун и Б. Харрисон, убеждены, что деиндустриализация по большей части зависит от изменений в технологиях [Bluestone, Harrison 1982].

Конкретизируем это утверждение на примере одного из событий, которое используется для подтверждения тезиса о глобализации, — на примере крушения американской сталелитейной промышленности. После Второй мировой войны американская сталелитейная промышленность была крупнейшей и самой современной в мире. К 1970 г. она лежала в руинах. Традиционное объяснение состоит в том, что основное металлургическое производство переместилось за рубеж, где рабочая сила была более дешёвой, и американские металлургические предприятия проиграли в конкурентной борьбе.

Заметим, что это объяснение не выдерживает критики. После Второй мировой войны мировой рынок стали уже существовал. Американские предприятия доминировали на этом рынке и продолжали доминировать даже тогда, когда зарплаты в США в 10–15 раз превышали зарплаты у основных конкурентов [Hogan 1984]. Так происходило потому, что американские предприятия имели ряд других преимуществ: низкие капитальные издержки, дешёвое сырьё, хорошая транспортная система. К 1960-м гг. разрыв в заработной плате между США и странами Западной Европы и Японией (основными конкурентами в металлургии) сократился до соотношения 3:1, а материальные издержки по-прежнему были ниже в США. Немецкие предприятия были вынуждены работать на дорогом угле, а японским предприятиям

<sup>11</sup> Сходный аргумент, касающийся Интернета, распространён как в популярной, так и в академической печати [Castells 1996].

приходилось издалека завозить уголь и железную руду. Конкурентный недостаток американцев в виде высоких зарплат сокращался, а не рос, а основными конкурентами были не страны третьего мира, а Германия и Япония.

В 1960-е гг. случилось так, что ведущие предприятия американской сталелитейной промышленности инвестировали в устаревшую технологию по целому ряду причин, одной из которых было то, что новые технологии не прошли проверку на крупномасштабных производствах [Bluestone, Harrison 1982; Hogan 1984; Fligstein 1990]. Немецкие и японские предприятия инвестировали в кислородные конвертеры. Эти технологии намного сократили издержки производства стали и нивелировали преимущества американских предприятий, что привело к избытку стали на мировом рынке, и, поскольку издержки замещения устаревшей технологии были запретительными, на американских предприятиях наступил спад [Hogan 1984]. Американские предприятия уступили своё лидерство не странам третьего мира, а Японии и Германии. Это произошло не из-за дешёвой рабочей силы, а потому что американские менеджеры инвестировали не в ту технологию.

Ещё одним распространённым утверждением является то, что по мере роста торговли в странах — участниках ОЭСР зарплаты высококвалифицированных работников выросли, а низкоквалифицированных сократились. Хотя неравенство доходов действительно выросло, его трудно связать с зависимостью от уровня торговли. В 1980 г. наиболее зависимые от торговли страны находились в Европе; США были одной из наименее торговозависимых стран. В то же самое время неравенство зарплат и доходов в Америке было существенно выше [Smeeding, Higgins, Rainwater 1990; Gottschalk, Smeeding 1995].

Двумя странами ОЭСР, испытавшими наибольший рост имущественного неравенства за последние десятилетия XX века, оказались США и Великобритания [Gottschalk, Smeeding 1995; Rodrik 1996]. В более зависимых от торговли Германии и других западноевропейских странах в 1980-е гг. в действительности наблюдалось сокращение имущественного неравенства и небольшой его рост в 1990-е гг. Этот рост на самом деле был небольшим, особенно если учесть, что доходы в Европе были изначально гораздо более выровненными, а наблюдаемые изменения — намного меньше в процентном выражении, чем в США [Gottschalk, Smeeding 1995].

Большинство американских экономистов, изучавших эти изменения, соглашались с тем, что рост торговли может объяснить самое большее 10–20% изменений в имущественном неравенстве в США [Harrison, Bluestone 1988; Danziger, Gottschalk 1993; Bluestone 1995; Krugman 1995]. Они подчёркивают, что технологические изменения затрагивают экономику в целом, а не только зависимые от торговли секторы. По мере того как машины заменяли людей, особенно когда компьютеры охватили многие производственные специальности, работники, обладающие навыками использования этих технологий, стали высоко цениться, а те, кто таких навыков не имел, оказались в проигрыше [Krugman 1994b]. Однако неравенство во многом выросло благодаря увеличивающимся различиям внутри профессий. Р. Фрэнк и Ф. Кук полагают: причина этого кроется в том, что значительная часть роста зарплат уходила в карманы «звёздам» той или иной профессии [Frank, Cook 1995]. Небольшие группы врачей, адвокатов, профессоров, биржевых брокеров и представителей других профессий присваивали себе существенную часть вознаграждений.

Экономисты также обратили внимание на более социологичные факторы, влияющие на реорганизацию труда в США. Рост числа случаев сокращения персонала, упадок профсоюзов и рост неполной занятости оказали влияние на распределение доходов и растущую незащищённость работников. Определённую роль сыграли и изменения в налоговом законодательстве, благоприятствовавшие преуспевающим людям. В скрупулёзных исследованиях, представленных в сборнике под редакцией Ш. Данцигера и П. Готтшалка, делается вывод о том, что на рост имущественного неравенства повлияли многие из

этих факторов. Блюстоун пытается разделить влияние всех этих факторов и приходит к выводу о том, что 80–90% роста неравенства не связано с торговлей [Bluestone 1995].

Различия в зарплатах квалифицированных и неквалифицированных работников в Западной Европе также выросли, но нигде они не достигли американского уровня, и в 1980 г. были значительно ниже. Данные по отдаче от обучения более схематичны, но они не обнаруживают фактов, свидетельствующих о том, что высокообразованные люди имеют возможность значительно поднять свои доходы [Smeeding, Higgins, Rainwater 1990]. Действительно, в некоторых европейских странах, таких как Швеция, люди, окончившие колледж, не получали существенной прибавки к зарплате.

Думаю, мне удалось представить краткий, но ёмкий обзор, побуждающий читателя скептически отнестись к утверждениям о глобализации. У нас достаточно фактов, позволяющих *prima facie*<sup>12</sup> утверждать, что мировая торговля по мере своего роста не подчиняет себе развитые индустриальные экономики в той степени, в какой об этом заявляют. Предприятия глобального масштаба в разных обществах и отраслях были организованы в послевоенную эпоху, и хотя информационные и телекоммуникационные технологии полезны для такой формы организации, они эндогенны по отношению к процессу постоянной экспансии транснациональных корпораций.

Торговля также не определяет процесс деиндустриализации или рост неравенства зарплат и доходов как таковые. Деиндустриализация происходит прежде всего по причине технологических изменений, а не относительных ставок зарплат. Кросснациональные данные по имущественному неравенству показывают, что в странах (в первую очередь в европейских), где роль торговли наиболее значительна, изменения были несущественными, тогда как наибольшие изменения произошли в США — в стране, наименее зависимой от международной торговли. Детальное изучение данных по США показывает, что усиление неравенства довольно слабо связано с развитием торговли.

Всё это говорит в пользу того, что истину в истории о глобализации следует искать, скорее, в Америке, нежели в Европе. Америка стала свидетелем быстрого роста торговли. Это сопровождалось резким усилением неравенства и политикой, более благоволившей капиталу, нежели труду. Спровоцировала все эти перемены вовсе не торговля, а реорганизация предприятий и труда в американском контексте, от которой выиграл капитал. Вскоре я вернусь к этому утверждению.

### *Политика, правительства и финансовые рынки*

Рынки валюты, корпоративные акции и долги, розничные банковские услуги, государственный долг, страхование физических и юридических лиц, долги физических лиц и ипотечные кредиты разделены предприятиями и нациями. Как отмечает Р. Уэйд, мировые финансовые рынки слабо интегрированы, за исключением рынков валюты, государственных облигаций и некоторых фьючерсных товарных рынков [Wade 1996]. Нет никакого мирового рынка акций и никакого мирового рынка корпоративного контроля. Большая часть инвестиций и сбережений совершается в пределах национальных государств. В странах ОЭСР менее 10% акционерного капитала принадлежит гражданам других стран [Kapstein 1994]. В США, Германии и Японии (в трёх крупнейших мировых экономиках) менее 5% рабочей силы занято на иностранных предприятиях [Wade 1996].

Хотел бы напомнить читателям, что начиная со Средневековья государства способствовали созданию финансовых рынков. В самом деле, первый в мире финансовый рынок был создан королём Англии, чтобы собрать средства для ведения войны [Carruthers 1996]. В 1788 г. французское правительство оказалось в тисках фискального кризиса, дошедшего до ситуации, когда государственный долг достигал

<sup>12</sup> Сразу же (лат.). — Примеч. ред.

50% бюджета. Так как правительство исчерпало свои возможности занимать деньги, государство попыталось выйти из положения, обложив налогом дворянство. Дворяне воспротивились этому и заставили короля принять беспрецедентное решение — созвать общесословное собрание, где встретились бы представители трёх сословий. Впрочем, собранию не удалось решить вопрос о налогах и летом 1789 г. началась Французская революция.

Моя позиция заключается в том, что государства способствовали созданию финансовых рынков для собственной выгоды и выгоды наиболее близких политических элит. Например, благодаря государствам возникали мировые валютные рынки по мере того, как с 1960-х гг. совершался переход от фиксированных к рыночным обменным курсам [Kapstein 1994; Dean, Pringle 1995]. После Второй мировой войны правительства попытались контролировать обменные курсы путём их фиксации и гарантировав их стабильность посредством продажи золота. По мере роста мировой торговли в послевоенные годы, правительствам становилось всё труднее контролировать обменные курсы. Валютные рынки образовывались для того, чтобы определять относительную цену валют, основанную на предложении и спросе на каждую отдельно взятую валюту. Создание этих рынков можно считать следствием провала суверенных государств в деле контроля над стоимостью своих денег. Однако валютные рынки выполняют нужные функции для правительств и предприятий [Houthakker, Williamson 1996]. Одна из их главных функций состоит в том, чтобы позволить транснациональным компаниям хеджировать свои риски. Предприятия покупают фьючерсные контракты на определённые валюты и делают ставку сразу на оба противоположных события, то есть на то, что цена двух валют вырастет и упадёт.

Часто замечают, что каждый день на этих рынках огромные суммы денег переходят из рук в руки и это является источником власти этих рынков. И отнюдь не всегда осознаётся, что этот процесс нередко стабилизирует валютные отношения в краткосрочном периоде. Большинство трейдеров, перемещающих деньги, стараются выиграть на небольшой разнице в цене валют на разных рынках по всему миру. Если в одном месте доллар продаётся за 1,5 марки, а в другом — за 1,51 марки, я могу заработать, покупая дешевле и продавая дороже. Эти возможности обычно очень скоротечны, потому что многие трейдеры хватаются за них, и разница быстро исчезает, то есть цена валют стабилизируется [Houthakker, Williamson 1996]. Изменения относительной цены валют обычно происходят постепенно, что помогает торговле и правительствам. В такой ситуации правительства могут попытаться удержать свои валюты в валютном коридоре, покупая и продавая их на рынке.

За последние десятилетия XX века центральные банки в основном изменили свою роль, перейдя от управления деловыми циклами к контролю над предложением денег и процентными ставками для обеспечения стабильности цен [Kapstein 1994; Dean, Pringle 1995]. Иногда прибегают к аргументу, что это является доказательством главенства валютных рынков, потому что обменные курсы быстро отражают инфляционные ожидания валютных трейдеров и ограничивают банкиров, побуждая их фокусироваться на темпах инфляции.

Недостаток этой точки зрения состоит в том, что она изображает дело задом наперёд. В результате нефтяного кризиса 1970-х гг. во многих странах ОЭСР наблюдались медленный экономический рост и высокая инфляция. Чтобы обуздать эту инфляцию, многие центральные банки, особенно Федеральный резервный банк Нью-Йорка при Поле Волкере в США, подняли процентные ставки и спровоцировали глубокую рецессию. С этого момента центральные банки более последовательно старались обеспечить стабильность цен, так как были убеждены, что монетарная политика, стимулирующая предложение денег или рост займов, ведёт к неконтролируемой инфляции. Валютные трейдеры научились предвидеть возможные последствия появления плохих экономических показателей и с тех пор стараются продавать валюты, если действия соответствующего правительства оказываются чреватые ростом инфляции.



Валютные рынки обладают ещё двумя недостатками. Во-первых, многие их участники не используют рынки для хеджирования валютных колебаний, а, напротив, делают ставку на повышение или понижение курса какой-либо валюты. Это означает, что рынок не осуществляет никакой полезной экономической функции и порождает то, что Стрейндж назвала «капитализм казино» [Strange 1986]. Во-вторых, если трейдеры полагают, что какая-либо валюта вдруг начинает испытывать проблемы, они могут наказать держателей данной валюты. Это можно понять, если учесть, что рынки склонны завышать реальный обменный курс, переоценивая или недооценивая данную валюту. Такие процессы порождают опасения, что валютные рынки могут влиять на процентные ставки внутри стран и, следовательно, на монетарную политику.

Проблема заключается в том, что довольно сложно оценить, в какой степени это происходит и какова роль государства в подобных процессах. Почти все недавние кризисы являются результатом преднамеренной или непреднамеренной государственной политики, которая была сформирована вокруг местных избирательных округов. В то время как валютные рынки могут нанести удар отдельным валютам, наказание обычно наступало намного позже и после того, как были совершены грубые политические просчёты.

Хорошим примером является Мексика, где, как утверждается в одной недавней диссертации, за всеми переменами в финансовой политике к концу XX века стояла внутренняя политика [Kessler 1997]. Обесценение песо в 1994 г. часто считают результатом процессов, происходивших на финансовых рынках, однако эти события не обошлись без неоднозначного участия государства [McKinnon 1996]. По крайней мере за два года до девальвации было хорошо известно, что мексиканская валюта была переоценена [McKinnon 1996]. Есть мнение, что за шесть месяцев до девальвации песо было переоценено по меньшей мере на 25%, а возможно, и на все 50%.

Мексиканское правительство с согласия и одобрения американского правительства попыталось поддержать песо. Почему? Потому что приближались выборы, и лидеры правящей партии (PRI<sup>13</sup>), которые гордились своим умением профессионально управлять экономикой, не хотели негативных новостей. Они поддержали курс песо, потратив резервы в иностранной валюте для его покупки. Мировое финансовое сообщество знало это, и, понимая, что песо поддерживается крупными резервами, трейдеры не продавали его [McKinnon 1996].

Однако в мае 1994 г. мексиканское правительство перестало издавать ежемесячные отчёты о своих валютных резервах. Сначала оно заявило, что отчёты должны были выйти, но этому помешали статистические ошибки и технические проблемы. К моменту краха 1994 г. было непонятно, насколько велики государственные резервы. Примерно в это же время мексиканские банки начали в больших объёмах продавать песо и облигации в песо [McKinnon 1996; Kessler 1997]. Очевидно, что в банках лучше понимали положение правительства и распродали всё как можно быстрее. Безусловно, это оказало ещё большее давление на валютные резервы, и по прошествии некоторого времени стало понятно, что правительство не может более поддерживать курс песо. Оно по-прежнему отказывалось предоставить отчёты о текущем финансовом положении.

В декабре, по истечении шести месяцев при непрекращающихся масштабных продажах песо мексиканскими банками, начался крутой обвал курса песо. Мексиканское правительство достигло той точки, когда оно больше не могло использовать имеющиеся финансовые резервы для поддержания песо. Помощь со стороны США вызвана двумя обстоятельствами: во-первых, она предоставляла мексиканскому правительству дополнительные резервы для стабилизации валюты; во-вторых, спасала американских владельцев облигаций в песо, которые теперь ценились на 50% меньше своей начальной стоимости.

<sup>13</sup> Partido Revolucionario Institucional (*исп.*) — Институционно-революционная партия. — *Примеч. перев.*

Этот случай говорит о том, что действительно именно мировые финансовые рынки в конечном счёте обрушили песо, но он также показывает, что мексиканское и американское правительства поддерживали его в первую очередь по политическим соображениям. Мексиканское население было принесено в жертву, а мексиканские банкиры благополучно спаслись (американские владельцы облигаций также были спасены), что породило предположения об их тесных связях с правительственными кругами и обладании привилегированной информацией [McKinnon 1996]. Эта запутанная история, в которой участвовали рынки, правительства и деловые элиты, не позволяет выставить международных валютных трейдеров в качестве явных козлов отпущения.

Похожая история произошла в связи с финансовыми кризисами в Азии в конце 1990-х гг. В этом случае основными виновниками оказались Международный валютный фонд (МВФ) и Всемирный банк, которые в начале 1990-х гг. подталкивали развивающиеся страны к либерализации своих финансовых рынков, а их правительства — к установлению плавающего курса валют. Проблема заключалась в том, что азиатские правительства не имели надлежащего бюрократического аппарата для отслеживания и регулирования локальных финансовых сделок [Eichengreen 1999]. Это означало, что большое число займов предоставлялось предприятиям, чья бухгалтерская отчётность и экономические перспективы не были вполне ясны кредиторам. Местные банки оказывались вне регулирования, и им также не доставало организационных возможностей отслеживать судьбу займов.

Когда стало очевидным, что произошло вливание слишком большого объёма денег в местную валюту и рынки недвижимости, клиенты начали забирать деньги из банков. МВФ и Всемирный банк, которые подтолкнули правительства к финансовой либерализации без необходимых возможностей отслеживать ситуацию в своих финансовых секторах, затем вынудили эти правительства принять меры, приведшие к деловой рецессии по всей Азии. Правительства были вынуждены поднять ставки процента до запретительного уровня и урезать расходы. Большинство банков признали себя банкротами, поскольку заёмщики оказывались неплатёжеспособными, когда забуксовала экономика. Мировые валютные рынки и неосторожные при выдаче займов кредиторы сыграли свою роль в этих кризисах. Однако, как минимум, в неменьшей степени финансовые кризисы были вызваны политическим курсом, который навязывали международные организации и с готовностью осуществляли местные правительства.

Создание мировых рынков капитала и долговых обязательств также оказалось полезным для предприятий и правительств. Рост фондовых рынков увеличил объём капитала, который предприятия и их владельцы могли аккумулировать, а ускоренный рост рынков корпоративных облигаций упростил процедуру займа денег по более низким процентным ставкам для осуществления инвестиций. По всему миру росли и рынки долговых обязательств для государственных облигаций. Значительный размер этих рынков означает, что государства могут занимать деньги за меньший процент, чем другие участники рынка. За последние 15 лет XX века в странах ОЭСР образовались огромные бюджетные дефициты, которые было бы труднее финансировать без международных рынков. США более чем в два раза увеличили свою задолженность менее чем за 10 лет, что почти не отразилось на экономике. Немецкое правительство смогло профинансировать объединение Восточной и Западной Германии за счёт массового выпуска облигаций.

Правительства и предприятия всегда нуждались в заёмных средствах для финансирования своей деятельности. Мировые финансовые рынки увеличились в размере и стали более сложными. Однако трудно удостовериться в том, действительно ли зависимость государств от этих рынков достигла той точки, когда государства становятся несвободными в своей фискальной и монетарной политике. Если государства хотят занять денег, они могут это сделать, хотя бы им и пришлось платить повышенный процент. Кроме того, есть основание верить, что государства выиграли от существования этих рынков, так как они получили возможность накапливать бюджетный дефицит и стабилизировать обменный курс.

## *Торговля, конкуренция, промышленная политика и государство всеобщего благосостояния*

Существует стремление представлять государство совершенно беспомощным перед лицом глобальной конкуренции [Frieden 1991; Castells 1996; Strange 1996; Cerny 1997]. Несмотря на обилие фактов, свидетельствующих, что хозяйства в большинстве своём состоят из предприятий, укоренённых в особой системе национальных прав собственности и управления, политологи и социологи, по-видимому, убеждены в том, что силы глобализации вскоре упразднят государство как фактор политической экономики. Например, Стрейндж утверждает, что на глобальных рынках предприятия просто не принимают во внимание государства в своём неустанном поиске мест производства с низкими издержками и новых рынков [Strange 1996]. Государства никогда не будут столь разумными и эффективными, как рынки, поэтому им следует попросту свернуть свою деятельность и обратиться с дороги.

Также в качестве аргумента приводится тот довод, что государствам, которые пытаются вмешиваться в конкурентный глобальный капитализм, приходится идти на компромисс между эффективностью (позволяющей капиталу развернуться там, где он способен максимально полно использовать свои возможности в глобальной капиталистической конкуренции) и справедливостью (то есть использованием различных государственных мер для защиты рабочих именно от такой гибкости капитала). В целом теоретики глобализации утверждают, что «новая глобальная конкуренция» не оставляет государствам особой свободы в выборе политического курса, они должны съёжиться, снять препоны с действий капитала и забрать права у рабочих, иначе столкнутся с тем, что их лучшие предприятия уйдут из страны и инвестируют где-либо в другом месте.

У этого аргумента есть два существенных недостатка. Во-первых, он предполагает, что трудовые издержки являются единственной переменной, направляющей международную экономическую конкуренцию на рынках, где встречаются предприятия из разных стран. Утверждение состоит в том, что единственным способом конкурировать за хорошие рабочие места со странами третьего мира или с США и их свободными рынками труда является государственная политика по снижению зарплат и ослаблению защиты трудящихся. Можно найти теоретические обоснования такой политики, однако существуют и достойные теоретические возражения, и, что даже более важно, эмпирические свидетельства, показывающие, что эта точка зрения неверна.

Главная теоретическая проблема заключается в том, что уровень конкуренции в любой отрасли является результатом многих факторов, некоторые из них действительно связаны с издержками (включая трудовые), но большинство наиболее важных факторов связаны со способностью предприятий организовать производство и создавать новые технологии [Piore, Sabel 1984; Chandler 1990; Porter 1990; Womack, Jones, Roos 1991]. Например, в автомобильной промышленности подъём японских автопроизводителей практически не имел отношения к уровню трудовых издержек и в сильной степени был связан с особым способом организации производства [Womack, Jones, Roos 1991]. Японские работники получали высокие зарплаты и защищённые рабочие места, что вроде должно было бы отлучить японские предприятия от международной конкуренции [Dore 1997].

Во-вторых, критикуемая нами позиция предполагает, что любая государственная политика негативно сказывается на экономическом росте, потребляя экономические ресурсы, которые в противном случае были бы направлены в более эффективный частный сектор. Этот аргумент неверен как теоретически, так и эмпирически. В экономической теории позитивная роль государства восходит к проблеме провала рынка в контексте обеспечения общественных благ. Новая институциональная экономическая теория предлагает несколько механизмов, благодаря которым государственные расходы и политика могут оказать положительное влияние на экономический рост. Согласно теории эндогенного роста

расходы на образование, здоровье, а также на коммуникационную и транспортную инфраструктуры положительно влияют на рост [Aschauer 1990; Barro 1990; Romer 1990]. По мнению Д. Норта, А. Мэддисона, П. Эванса и Дж. Рауха, государство также обеспечивает политическую стабильность, правовые институты, стабильную денежную систему и надёжное управление [North 1990; Maddison 1995; Evans, Rauch 1999].

Описываемый здесь политико-культурный подход принимает эти положения. Без перечисленных социальных институтов хозяйственные акторы не захотят совершать инвестиции ради экономии от масштаба (примеры на этот счёт см.: [Chandler, Amatori, Hikino 1997]). Эванс и Раух показали, что «компетентность» представителей бюрократии оказывает положительное влияние на экономический рост [Evans, Rauch 1999]. Некоторые экономисты готовы поверить, что различные варианты промышленной политики могут быть эффективны за счёт обеспечения инвестиций в научные исследования и разработки, предложения капитала для высокорисковых проектов и осуществления военных расходов [Tyson 1992]. Этот длинный список показывает, что вопрос о «балансе эффективности и справедливости» в экономической политике не так уж тривиален. По крайней мере, выбор происходит не просто между «за» или «против» государства, а между «за» или «против» отдельных вариантов экономической политики, которые могут помочь экономическому росту [Evans 1995].

Если всё это верно, то откуда берётся неприятие государственного вмешательства в экономику? В экономической теории существует целое направление, согласно которому все государства нацелены на извлечение ренты [Buchanan, Tellison, Tulloch 1980]. Предполагается, что вся их деятельность нелегитимна в том смысле, что они стараются максимизировать свою долю в национальном доходе и тем самым забирают ресурсы у частного сектора. Однако мысль о том, что все государства являются хищническими, не просто порождена теорией социального выбора. Она связана с академическим и практическим интересом последних лет к оценке того, каким образом нации могут добиться конкурентных преимуществ на рынках для своих предприятий.

С точки зрения интеллектуальных течений в 1970–1980-е гг. многие учёные заинтересовались Японией и «азиатским чудом» [Dore 1973; Johnson 1982; Hamilton, Biggart 1988]. Это подвигло их разобраться в том, почему Япония, Тайвань и Корея оказались способны так быстро развиваться; при этом исследователи уделяли внимание и роли государства. Другие учёные восхищались немецкой экономикой за её неокорпоративистскую политическую систему, формальную кооперацию между трудом и капиталом и относительно небольшие предприятия, ориентированные на экспорт высококачественных промышленных товаров [Albert 1991]. Были и те, кто тем не менее видел будущее производства в гибкой специализации по образу и подобию маленьких предприятий в промышленных районах Италии, Силиконовой долины или Баварии [Piore, Sabel 1984; Saxenian 1994]. Такие предприятия, построенные по сетевому принципу, могут быстро реагировать на изменения рыночного спроса. Различные исследователи пришли к убеждению, что одна из этих моделей содержит разгадку конкурентоспособности наций.

Государства играют важную роль в большинстве подобных сюжетов. В 1990-е гг. восстановление американской экономики побудило исследователей вновь обратить свои взоры на США и провозгласить достоинства американского стиля корпоративного управления и трудовых отношений очередным ключом к экономическому успеху. Если принять во внимание убеждённость американцев в необходимости минимальной роли государства, неудивительно, что отношение к деятельности правительств теперь такое критическое.

Однако временные увлечения в развитии интеллектуальной мысли не приносят ясности в проблему экономического успеха и не помогают раскрыть причины экономического роста. Для них характер-

ны преувеличение важности какого-либо одного фактора для достижения конкурентных преимуществ и экономического роста и недооценка сложности всей совокупности воздействующих факторов. Их приверженцы слишком быстро приходят к заключению о том, что какой-либо изолированный фактор является главным механизмом для достижения эффективности (в американской модели это будут сокращение роли государства, уменьшение прав рабочих, концепция предприятия, управляемого в интересах акционеров). Давайте более подробно рассмотрим некоторые неожиданные эмпирические свидетельства о связи торговли, экономического роста и численности управляющих.

Д. Родрик исследовал данные о взаимоотношении между масштабами государственного сектора и торговой зависимостью стран ОЭСР [Rodrik 1996]. Его данные показывают, что наиболее зависимые от торговли страны имеют не наименьшие, а, напротив, наибольшие государственные расходы. На основании своего эконометрического анализа, включающего более 100 стран и данные за 1960–1990-е гг., он делает вывод, что причина этой связи кроется в том, что общества, для которых торговля более важна, смягчают её риски государственными расходами, обеспечивающими некоторый уровень стабильности. Результаты этого исследования показывают, что более высокий экспорт на ранних этапах развития сопровождается не снижением, а ростом социальных расходов. Такие эмпирические данные решительно противостоят неолиберальному подходу к роли государств и рынков. Если конкурентные мировые рынки побуждают государства сокращать свои функции, почему же тогда открытие внутренних рынков для мировой торговли приводят к экспансии государства?

Согласно Дж. Гаррету, основной причиной такого роста систем государственной защиты в странах ОЭСР является сочетание сильных левых партий, профсоюзов и интенсивной торговли [Garrett 1995]. Высокий уровень протекционизма со стороны более чувствительных к влиянию мирового рынка государств происходит главным образом благодаря действию организованных сил в политике. Гаррет также обнаруживает ряд фактов в пользу того, что с определённого момента интенсивная торговля уменьшает налоги на капитал, что некоторым образом поддерживает неолиберальную позицию.

Оказались ли действия государств, усилившиеся за последние 30 лет XX века, причиной замедления роста экономики и создания меньшего числа рабочих мест? Возможно, это и правильно защищать своих граждан и использовать государство как работодателя в качестве крайней меры для смягчения воздействия экономических циклов. Однако действительно ли это ухудшало экономические показатели? Удивительно, но мы имеем довольно мало эконометрических данных, подтверждающих негативное влияние различных форм государственных расходов и показателей силы профсоюзов (таких как национальные коллективные переговоры) на занятость и экономический рост. Эмпирическая литература по этому вопросу имеет дело либо со слишком агрегированными данными, либо с отдельными кейс-стади конкретными вмешательствами в конкретных странах. Есть прекрасные свидетельства того, что государственные инвестиции в инфраструктуру и образование положительно влияли на экономический рост [Aschauer 1990]. Сравнительные исследования моделей капитализма очень чётко продемонстрировали, что государства также сыграли положительную роль в развитии [Evans 1995; Campos, Root 1996; Wade 1996]. В исследованиях, сопоставляющих определённые типы промышленной политики и их эффективность для развитых индустриальных обществ, можно найти примеры как положительного, так и отрицательного влияния государства [Johnson 1982; Herrigel 1996; Crouch, Streeck 1997; Pauly, Reich 1997; Ziegler 1997]. Однако в целом имеющиеся данные не указывают на то, что интервенционистские государства в подавляющем большинстве случаев негативно влияют на экономический рост.

Экономические теории в большинстве своём указывают на искажения, вызываемые властью профсоюзов на рынках труда, что приводит к снижению гибкости этих рынков. Установление минимального размера оплаты труда, коллективные договоры и социальная политика, затрудняющая или делающая

слишком накладным для предприятий наём или увольнение работников, теоретически могут уменьшить занятость и повысить масштабы безработицы. Однако эмпирические исследования по данным вопросам оказываются совсем неоднозначными. Например, в отчёте ОЭСР о рабочих местах (1998 г.) рассматривается, каким образом за последние 20 лет коллективные договоры повлияли на экономический рост и создание рабочих мест в странах ОЭСР. Полученные результаты достойны цитирования: «Несмотря на то что более высокий уровень развития профсоюзов и более скоординированные договоры приводят к уменьшению неравенства в заработках, значительно труднее найти устойчивые и ясные взаимозависимости между этими ключевыми характеристиками систем коллективных договоров и общим уровнем занятости, безработицей или экономическим ростом» [OECD 1998: 2].

Из этого краткого обзора напрашивается поразительный вывод. Нет никаких оснований полагать, что за рассматриваемый период развитие торговли привело к «сокращению» государства. На самом деле всё совсем наоборот, и ряд фактов говорит о том, что высокая зависимость от торговли в сочетании с организованным в профсоюзы трудом приводила к более высокой социальной защищённости и более значительному участию государства. Есть и теоретические основания для утверждения, что государства по-прежнему играют важную роль в обеспечении экономического роста за счёт производства общественных благ, установления верховенства закона и (в определённых условиях) грамотной промышленной политики. Очень мало фактов свидетельствуют о том, что профсоюзы или коллективные договоры систематически сокращают рост рабочих мест или увеличивают безработицу. В то же время есть данные, говорящие о том, что сильное рабочее движение и рабочие партии способствуют перераспределению доходов и повышению зарплат в обществе в целом.

Также у нас крайне мало эмпирических свидетельств в пользу того, что конкурентоспособность предприятий в отраслях, втянутых в мировую торговлю, в первую очередь зависит от разницы в уровне зарплат. Напротив, наиболее явные конкурентные преимущества обеспечиваются технологическими и организационными инновациями [Porter 1990]. Все эти выводы, основанные на текущем состоянии экономической теории и новейших фактах из эмпирических исследований, прямо противоположны заявлениям теоретиков глобализации. Государства не исчезают, неравенство не растёт повсеместно, а низкие трудовые издержки и слабая защита работников не являются основным двигателем экономического роста в любом индустриальном обществе, за исключением, возможно, США.

Таблица 9.5

**Безработица и рост ВВП в отдельных странах, 1975–1995 гг.**

Страна	1975		1980		1985		1990		1995	
	1*	2**	1*	2**	1*	2**	1*	2**	1*	2**
США	4,8	- 1,7	7,0	- 0,2	5,4	2,7	6,7	1,0	5,6	3,2
Япония	1,9	2,4	2,0	4,2	2,6	3,7	2,1	5,6	2,9	3,4
ФРГ	3,6	- 3,3	2,9	1,8	7,1	2,5	4,8a	4,6	6,5***	1,6
Франция	4,0	- 1,3	6,2	1,7	10,2	1,4	8,9	2,4	12,3	1,0
Италия	5,3	- 3,5	7,5	4,0	9,6	2,3	10,3	2,2	9,5	4,2
Великобритания	4,3	- 1,3	6,4	- 1,4	11,2	3,7	6,8	1,0	9,6	2,5
Канада	6,9	0,6	7,4	3,3	10,4	4,0	8,1	0,9	9,5	4,2

Источник: [OECD 1996b: tabl. 2.7].

Примечания:

\* В столбце 1 указан процент безработных.

\*\* В столбце 2 указан рост ВВП.

\*\*\* Учтена только западная часть Германии.

Будет нелишним обратиться к сравнению Европы и США за этот же период. Именно тогда аргументы о глобальной конкуренции и роли государства в промышленной конкурентоспособности обсуждаются наиболее серьёзно [Boyer, Drache 1996; Dore, Strange 1996; Crouch, Streeck 1997]. В таблице 9.5 представлены данные по безработице и экономическому росту за 20 лет. В Западной Европе уровни безработицы стали расти в начале 1980-х гг. и оставались высокими как в периоды рецессии, так и в периоды экономического роста. Уровни безработицы в США повышались и понижались в зависимости от экономических условий. Эти данные часто приводят в качестве свидетельства того, что европейское трудовое законодательство не позволяет работодателям увольнять работников, и медленный экономический рост в эти годы является следствием практик, не позволяющих очистить рынки труда. Поскольку американские предприятия могут отреагировать на возникающие возможности, нанимая работников, а в периоды экономических спадов увольняя их, они более прочих способны создавать новые рабочие места. Европейские же предприятия не могут с лёгкостью нанимать новых работников и не используют открывающиеся новые возможности, что на более общем уровне приводит к медленному экономическому росту.

Существует несколько контраргументов против такой интерпретации представленных данных. Во-первых, единственная переменная при такой интерпретации нагружается непомерным теоретическим бременем и характеризуется как причина замедленного экономического роста в Европе. Также постулируется, что, принимая решение об осуществлении инвестиций, европейские предприятия чувствительны только к одному фактору — трудовым издержкам. Это заявление несостоятельно в свете большинства теорий рынков, в которых обычно утверждается, что инвестиции осуществляются потому, что люди верят в существование спроса на их продукты. Высокие издержки способны повлиять на инвестиционные решения, но это лишь один из элементов при принятии таких решений.

Таблица 9.6

**Частичная занятость среди мужчин\*  
в отдельных развитых индустриальных странах, 1993 г.**

Страна	Частично занятые (%)
США	11,5
Япония	11,4
ФРГ	2,9
Франция	4,1
Великобритания	6,6
Канада	9,8

Источник: [OECD 1995: tabl. 2.14].

Примечание: \* Приводятся данные по мужчинам в возрасте 20–64 лет.

Во-вторых, следует внимательнее относиться к данным по безработице. В таблице 9.6 представлены данные о преобладании частичной занятости среди трудоспособных мужчин в разных странах. В США почти 12% рабочей силы заняты частично. В Германии и Франции этот показатель составляет 2,9 и 4,1% соответственно. Исследования показали, что в США около 5% из 12% частично занятых хотя и работают полный рабочий день [Farber 1999]. Поскольку европейцы часто могут выбирать, работать им или нет, вынужденная частичная занятость из-за высокой безработицы и медицинских пособий довольно редка. К. Бекетт и Б. Вестерн недавно подтвердили, что высокая доля заключённых среди американской молодёжи также приводит к недооценке уровня безработицы [Western, Beckett 1999]. Они показали, что уровень безработицы в США был бы на 0,5–1,5% выше, если бы доля заключённых в США была на европейском уровне. Если к уровню безработицы в США добавить вынужденных частично занятых (5%) и заключённых (1%), то можно легко заметить, что уровни безработицы в Ев-

ропе и США на самом деле довольно близки. Другими словами, щедрые социальные пособия в Европе означают, что работники могут выбирать, работать или нет, тогда как в США у работников нет иного выбора, кроме как искать работу. В этом плане показатели безработицы в США выглядят не столь впечатляюще.

Европейские страны избрали себе такой тип экономической политики, который был бы пригоден для более открытых экономик (свидетельством чему является более высокая степень зависимости от экспорта), однако они также прибегают к таким её вариантам, которые обеспечивают более высокий уровень социальной защиты. В наиболее открытых для международной торговли странах ОЭСР, то есть в странах Западной Европы, самые высокие в мире социальные гарантии и относительно небольшой уровень неравенства в зарплатах и доходах. Соединённые Штаты, будучи наименее зависимыми от международной торговли, имеют наименьшие социальные пособия и допускают наиболее высокий уровень имущественного неравенства. По сравнению с США в Европе очень высокая безработица. Однако такой разрыв можно в значительной степени отнести к низким пособиям в США, что порождает вынужденную частичную занятость. Благодаря европейским системам социальной защиты, люди там менее бедны и менее склонны устраиваться на нежеланную работу. Во время экономических неурядиц 1990-х гг. в европейских государствах благосостояния произошёл некоторый пересмотр выплачиваемых пособий, однако они по-прежнему намного превышают уровень американских [Kitschelt et al. 1999].

### *Глобализация и неолиберализм как американский проект*

Я успел намекнуть, что идеологию глобализации можно отделить от её «действительного» влияния. Обсудим вкратце некоторые перемены, которые трансформировали американскую экономику и трудовые отношения в последние 15 лет прошлого столетия. Затем рассмотрим, как эти изменения «унифицировались» для всех развитых экономик. Думаю, что именно этот интеллектуальный процесс порождает глобалистскую риторику как в неолиберальной, так и в марксистской формах.

В 1970-х гг. экономика США страдала от высокой инфляции, замедленного экономического роста и плачевного состояния крупных предприятий. Причины этой «болезни» были сложными, но всё началось с первого «нефтяного шока» 1973 г. Интересно и важно то, как был «определён» этот кризис и что понималось под его «преодолением». Когда в 1980 г. к власти пришёл Рональд Рейган, было провозглашено, что рынки являются лучшим способом организации общества, нежели государство. Рейган предложил политику дерегулирования, согласно которой должны были сократиться налоги, уменьшиться государственное вмешательство, да и роль государства в целом должна была ослабеть.

Для ядра американской экономики это означало, что предприятия были приравнены к своей балансовой ведомости, а их основной функцией возмещалось обеспечение прибыли собственникам или акционерам. Следовательно, неприбыльные активы в балансовой ведомости подлежали продаже, а доходы — либо распределению среди акционеров, либо реинвестированию туда, где ожидаются более высокие нормы прибыли. Такой взгляд на предприятие был ответом на происходившее в тот период (1970-е гг.), когда перед лицом низких цен на фондовых рынках, высокой инфляции активов и высоких процентных ставок менеджеры занижали стоимость своих активов и финансировали развитие компаний наличными деньгами (см.: [Friedman 1985]; см. также гл. 7 наст. изд.). Финансовые инвесторы начали понимать, что благодаря низким биржевым ценам предприятия можно выкупать и расчленять, извлекая громадную прибыль. Так началась волна слияний 1980-х гг.

Со временем из недр финансовой экономики возникла концепция предприятия, управляемого в интересах акционеров (полемику по этому вопросу см.: [Jensen 1989]), и многие провозгласили финан-



совые показатели единственным критерием для принятия стратегических решений. Можно показать взаимосвязанность многих тактических приёмов предприятий в 1980-е гг., таких как слияния, распродажи активов, займы, обратный выкуп акций, подавление профсоюзов, сокращение размеров, закрытие прибыльных заводов и увольнение работников, даже если предприятие было прибыльным (см. гл. 7 наст. изд.). В 1980-е гг. теряли работу не только голубые воротнички, но и менеджеры среднего звена. Менеджеры предприятий сокращали издержки любыми способами, их заботила только финансовая оценка предприятия.

Государственная политика лишь усиливала такую точку зрения. Утвердилась консервативная риторика личной ответственности с намёками на то, что всё, что бы в прошлом ни делало государство, было плохо, а всё, происходившее на рынках и с ними связанное, хорошо. Последовавший за этими процессами рост неравенства в доходах, зарплатах и благосостоянии сначала отрицался, а потом был признан естественным. Аналитики американской экономики начали рассматривать эту «новую модель» как решение проблем международной конкуренции, с которыми США столкнулись с 1970-х гг., и проблем соперничества со стороны Японии с начала 1980-х гг. [Jensen 1989]. Риторика о глобальной конкуренции и концепция предприятия в интересах акционеров сомкнулись. Акцент на стоимости акций должен был привести предприятия в «боевой тонус», а это помогло бы им в конкурентной борьбе — как внутренней, так и внешней — против японцев.

Идеология представляет собой набор идей, отражающих некую точку зрения. Идеология глобализации и концепция предприятия, действующего в интересах акционеров, соединились, так что теперь глобализация проявляется не только в соперничестве со стороны Японии, но в угрозах со стороны разнообразных «других», а концепция предприятия, действующего в интересах акционеров, означает, что предприятия должны максимизировать прибыль для собственников, при этом государство не должно во всё это вмешиваться. Подобная идеология является обобщением американского опыта.

Интересен вопрос: сработал ли этот набор идей? Ответ, безусловно, зависит от того, какие параметры принимаются в расчёт. Хотя американские предприятия значительно увеличили свой экспорт, США по-прежнему имеют торговый дефицит. Если «боевые» американские предприятия настолько конкурентоспособны, почему это преимущество не распространилось на всю экономику? Американская экономика создала множество рабочих мест, однако значительная их часть являются низкооплачиваемыми и предусматривают неполную ставку. В результате имущественное расслоение продолжает расти. Хотя рабочие места создаются и экономика растёт, неравенство также увеличивается и усугубляется ростом низкооплачиваемой и частичной занятости.

## **Заключение**

Я постарался привести аргументы и факты против поспешного принятия неолиберального и неомарксистского взглядов на глобализацию производства, приведшую, якобы, к возникновению новой стадии капитализма с растущим неравенством, оттеснением государств от экономики и прогрессирующей тиранией меритократий. Хотя за последние 15 лет XX века мировая торговля росла, это не вызвало ни повсеместных перемен в организации производства, ни ослабления роли государства. Нет оснований утверждать, что рост социального неравенства или ослабление эффективности государств в обеспечении своих граждан являются следствием глобализации.

Полагаю, что глобализация на самом деле имеет место лишь в случае интеграции некоторых рынков для транснациональных корпораций развитых стран. Здесь мы видим развитие мировых рынков, определяемых как небольшое число предприятий, которые принимают во внимание друг друга и чьё взаимодействие происходит в рамках определённой концепции контроля. Такие предприятия отошли

от простой продажи своей продукции в разных странах (то есть торговли как таковой) и предприняли попытку глобальной организации производства. Рассредоточение производственных мощностей является реакцией на действия основных конкурентов — крупнейших предприятий из других индустриальных стран. Именно эти предприятия сыграли заметную роль в усилении международной политической интеграции с тем, чтобы правила конкуренции и кооперации на мировых рынках стали более прозрачными.

Применение в данной книге политико-культурного подхода к оценке глобализации позволяет конкретизировать исследование этого процесса. Он вынуждает аналитиков быть осторожными в своих эмпирических утверждениях и точными в приводимых фактах в поддержку данного процесса. Также из него следует, что степень глобализации, скорее всего, преувеличена, а её влияние более скромно. Этот вопрос в сильной степени эмпирический. На основании нашего подхода также можно объяснить ответную реакцию государств на глобализацию. Они стараются защитить местные отрасли, не связанные с глобальным рынком, от угроз иностранных предприятий и пытаются открыть рынки конкурентов для своих глобализованных предприятий. Государства по-прежнему играют ключевую роль при переговорах о торговых соглашениях и защите своих элит.

Мировой капитализм с нами уже много лет. Правительства и предприятия вырабатывали всё более и более сложные способы создания новых мировых рынков и обеспечения международного управления ими. Связи между этими международными торговыми «проектами» и национальными экономиками ещё предстоит изучить. Это приоритетная тема для экономической социологии. Политико-культурный подход предлагает несколько концептуальных процедур, помогающих измерять происходящие изменения. Также он предполагает, что глобализация не является безличной силой, но в значительной степени отражает социальное и политическое конструирование рынков предприятиями и государствами.

### Литература

- Akyuz Y., Gore C. 1996. The Investment-Profits Nexus in East Asian Development. *World Development*. 24 (3): 461–470.
- Albert M. 1991. *Capthalisme contre Capitalisms*. Paris: Le Seuil; см. также рус. перев.: Альбер М. 1998. *Капитализм против капитализма*. СПб.: Экономическая школа.
- Arrighi G. 1998. Globalization and the Rise of East Asia. *International Sociology*. 13: 59–79.
- Aschauer D. 1990. *Public Investment and Private Sector Growth*. Washington, DC: Economic Policy Institute.
- Bairoch P. 1996. Globalization, Myths and Realities: One Century of External Trade and Foreign Investment. In: Boyer R., Drache D. (eds). *States against Markets: The Limits of Globalization*. London: Routledge; 173–192.
- Bairoch P., Kozul-Wright R. 1996. *Globalization Myths: Some Historical Reflections on Integration, Industrialization, and Growth in the World Economy*. UNCTAD Discussion Paper No. 113.
- Barro R. 1990. Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth. *Journal of Political Economy*. 98: 103–125.
- Berger S., Dore R. (eds). 1996. *National Diversity and Global Capitalism*. Ithaca, NY: Cornell University Press.

- Bluestone B. 1995. The Inequality Express. *American Prospect*. 20 (Winter): 81–93.
- Bluestone B., Harrison B. 1982. *The Deindustrialization of America: Plant Closings, Community Abandonment, and the Dismantling of Basic Industry*. New York: Basic Books.
- Boyer R., Drache D. (eds). 1996. *States against Markets: The Limits of Globalization*. London: Routledge.
- Brenner R. 1998. The Economics of Global Turbulence. *New Left Review*. 32: 1–265.
- Buchanan J., Tellison R., Tulloch G. 1980. *Toward a Theory of the Rent-Seeking Society*. College Station: Texas A & M Press.
- Cable V. 1995. The Diminished Nation-State: A Study in the Loss of Economic Power. *Daedalus*. 124: 27–56.
- Campos J., Root H. 1996. *The Key to the Asian Miracle: Making Shared Growth Credible*. Washington, DC: Brookings.
- Carruthers B. 1996. *City of Capital: Politics and Markets in the English Financial Revolution*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Castells M. 1996. *The Information Age: Economy, Society, and Culture*. 1: The Rise of the Network Society. Oxford: Blackwell; см. также рус. перев.: Кастельс М. 2000. *Информационная эпоха: экономика, общество и культура*. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Cerny P. 1997. International Finance and the Erosion of Capitalist Diversity. In: Crouch C., Streeck W. (eds). *Political Economy of Modern Capitalism: Mapping Convergence and Diversity*. London: Sage; 173–181.
- Chandler A. 1962. *Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise*. Cambridge: MIT Press.
- Chandler A. 1977. *The Visible Hand*. Cambridge: Harvard University Press.
- Chandler A. 1990. *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press.
- Chandler A., Amatori F., Hikino T. 1997. *Big Business and the Wealth of Nations*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Crouch C., Streeck W. (eds). 1997. *Political Economy of Modern Capitalism: Mapping Convergence and Diversity*. London: Sage.
- Danziger S., Gottschalk P. 1993. *Uneven Tides: Rising Inequality in America*. New York: Russell Sage.
- Deane M., Pringle R. 1995. *The Central Banks*. New York: Viking.
- Dore R. 1973. *British Factory, Japanese Factory: The Origins of National Diversity in Industrial Relations*. Berkeley; Los Angeles: University of California Press.

- Dore R. 1997. The Distinctiveness of Japan. In: Crouch C., Streeck W. (eds). *Political Economy of Modern Capitalism: Mapping Convergence and Diversity*. London: Sage; 19–32.
- Dore R., Strange S. 1996. *National Diversity and Global Capitalism*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Dunning J. 1983. Changes in the Level and Structure of International Production: The Last 100 Years. In: Casson M. (ed.). *The Growth of International Business*. London: Allen and Unwin; 84–139.
- Eichengreen B. 1999. *Toward a New International Financial Architecture*. Washington, DC: Institute for International Economics.
- Evans P. 1979. *Dependent Development: The Alliance of Multinational, State, and Local Capital in Brazil*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Evans P. 1995. *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Evans P., Rauch J. 1999. Bureaucracy and Growth: A Cross-National Analysis of the Effects of Weberian State Structures on Economic Growth. *American Sociological Review*. 64 (5): 748–765; см. также рус. перев.: Эванс П., Раух Дж. 2007. Бюрократия и экономический рост: межстрановой анализ воздействия «веберианизации» государственного аппарата на экономический рост. В сб.: Анализ рынков в современной экономической социологии. М.: Изд. дом ВШЭ; 341–370; см. также: Эванс П., Раух Дж. 2006. Бюрократия и экономический рост: межстрановой анализ воздействия «веберианизации» государственного аппарата на экономический рост. *Экономическая социология*. 7 (1): 38–60. URL: [http://ecsoc.hse.ru/data/520/588/1234/ecsoc\\_t7\\_n1.pdf#page=38](http://ecsoc.hse.ru/data/520/588/1234/ecsoc_t7_n1.pdf#page=38)
- Farber H. 1999. Alternative and Part-Time Employment Arrangements in Response to Job Loss. *Journal of Labor Economics*. 17: 5142–5169.
- Fligstein N. 1990. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge: Harvard University Press.
- Fligstein N., Freeland R. 1995. Theoretical and Comparative Perspectives on Corporate Organization. *Annual Review of Sociology*. 21: 21–43.
- Fortune*. 1970. July.
- Fortune*. 1980. July.
- Frank R., Cook P. 1995. *The Winner-Take-All Society*. New York: Free Press.
- Frieden J. 1991. Invested Interests: The Politics of National Economic Policies in a World of Global Finance. *International Organization*. 45: 425–451.
- Friedman B. (ed.). 1985. *Corporate Capital Structures in the United States*. Chicago: University of Chicago Press.
- Garrett G. 1995. Capital Mobility, Trade, and die Domestic Politics of Economic Policy. *International Organization*. 49 (4): 657–687.

- Gottschalk P., Joyce M. 1995. The Impact of Technological Change, Deindustrialization, and Internationalization of Trade on Earnings Inequality: An International Perspective. In: McFate K., Lawson R., Wilson W. J. (eds). *Poverty, Inequality, and the Future of Social Policy*. New York: Russell Sage; 197–230.
- Gottschalk P., Smeeding T. 1995. *Cross-National Comparisons of Levels and Trends in Income Inequality*. Working Paper No. 126. Luxembourg Income Study, Maxwell School of Public Policy, Syracuse University.
- Hamilton G., Biggart N. 1988. Market, Culture, and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East. *American Journal of Sociology*. 94 (supplement): S52–S94.
- Harrison B., Bluestone B. 1988. *The Great U-Turn: Corporate Restructuring and the Polarizing of America*. New York: Basic Books.
- Harvey D. 1995. Globalization in Question. *Rethinking Marxism*. 8: 1–17.
- Herrigel G. 1996. *Industrial Constructions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hogan W. T. 1971. *Economic History of the Iron and Steel Industry in the U.S.* Lexington, MA: D. C. Heath.
- Hogan W. T. 1984. *Steel in the United States: Restructuring to Compete*. Lexington, MA: Lexington Books.
- Houthakker H., Williamson P. 1996. *The Economics of Financial Markets*. New York: Oxford University Press.
- Jensen M. 1989. Eclipse of the Public Corporation. *Harvard Business Review*. 67 (5): 61–73.
- Johnson C. 1982. *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Kapstein E. 1994. *Governing the Global Economy*. Cambridge: Harvard University Press.
- Kenwood A. G., Lougheed A. L. 1992. *The Growth of the International Economy, 1820–1990*. London: Routledge.
- Kessler T. 1997. *Political Capital: The State and Mexican Finance Reform*. PhD diss., Department of Political Science, University of California, Berkeley.
- Kitschelt H. et al. 1999. *Continuity and Change in Contemporary Capitalism*. New York: Cambridge University Press.
- Krugman P. 1994a. *Peddling Prosperity: Economic Sense and Nonsense in the Age of Diminished Expectations*. New York: Norton.
- Krugman P. 1994b. Technology's Revenge. *Wilson Quarterly*. Autumn: 56–64.
- Krugman P. 1995. Growing World Trade: Causes and Consequences. *Brookings Papers on Economic Activity*. 1: 327–362.
- Maddison A. 1995. *Explaining the Economic Performance of Nations*. Hants, Eng.: Edgar Elgar.

- McKinnon R. 1996. *The Mexican Financial Crisis of 1994*. Working Paper. Center for Economic Policy Research, Stanford University.
- McNamara K. 1998. *The Currency of Ideas: Monetary Policy in the European Union*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- North D. 1990. *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press; см. также рус. перев.: Норт Д. 1997. *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*. М.: Начала.
- OECD. 1994. *Foreign Trade by Commodities*. Paris: OECD.
- OECD. 1995. *Economic Outlook*. Paris: OECD.
- OECD. 1996a. *Economic Survey*. Paris: OECD.
- OECD. 1996b. *Main Economic Indicators*. Paris: OECD.
- OECD. 1996c. *Statistics for Industrial Societies*. Paris: OECD.
- OECD. 1998. *Employment Outlook*. Paris: OECD.
- Pauly L., Reich S. 1997. National Structures and Multinational Corporation Behavior. *International Organization*. 51: 1–31.
- Piore M., Sabel C. 1984. *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*. New York: Basic Books.
- Porter M. 1990. *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press; см. также рус. перев.: Портер М. 1993. *Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран*. М.: Международные отношения.
- Powell W. 1990. Neither Market Nor Nierarchy: Network Forms of Organization. In: Cummings L. L., Staw B. (eds). *Research in Organizational Behavior*. Greenwich, CT: JAI Press.
- Reich R. 1991. *The Work of Nations: Preparing Ourselves for Twenty-First-Century Capitalism*. New York: Knopf.
- Rodrik D. 1996. *Why Do More Open Economies Have Bigger Governments?* Working Paper No. 5537. Cambridge, MA: NBER.
- Romer P. 1990. Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*. 98: 79–102.
- Sassen S. 1996. *Losing Control? Sovereignty in an Age of Globalization*. New York: Columbia University Press.
- Saxenian A. 1994. *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge: Harvard University Press.
- Shaiken H. 1993. Beyond Lean Production. *Stanford Law and Policy Review*. 5: 41–52.

- Smeeding T., Higgins M., Rainwater L. 1990. *Poverty, Inequality, and Income Distribution in Comparative Perspective: The Luxembourg Income Study*. Washington, DC: Urban Institute Press.
- Stopford J., Strange S. 1991. *Rival States, Rival Firms*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Stopford J., Wells L. 1972. *Managing the Multinational Enterprise: Organization of the Firm and Ownership of the Subsidiaries*. New York: Basic Books.
- Strange S. 1986. *Casino Capitalism*. Oxford: Blackwell.
- Strange S. 1996. *The Retreat of the State*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tyson L. 1992. *Who's Bashing Whom?* Washington, DC: Institute for International Economics.
- Vernon R. 1971. *Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of U.S. Enterprises*. New York: Basic Books.
- Wade R. 1990. *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Wade R. 1996. Globalization and Its Limits: Reports of die Death of die National Economy Are Greatly Exaggerated. In: Berger S., Dore R. (eds). *National Diversity and Global Capitalism*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Western B., Beckett K. 1999. How Unregulated Is die U.S. Labor Market? The Penal System as Labor Market Institution. *American Journal of Sociology*. 104: 1030–1360.
- Westney E. 1987. *Imitation and Innovation: The Transfer of Western Organizational Patterns to Meiji Japan*. Cambridge: Harvard University Press.
- Whitley R. 1990. Eastern Asian Enterprise Structures and the Comparative Analysis of Forms of Business Organization. *Organization Studies*. 11 (1): 47–74.
- Wilkins M. 1970. *The Emergence of Multinational Enterprise: American Business Abroad from the Colonial Era until 1914*. Cambridge: Harvard University Press.
- Wilkins M. 1974. *The Maturing of Multinational Enterprise: American Business Abroad, 1914–1970*. Cambridge: Harvard University Press.
- Womack J., Jones D., Roos D. 1991. *The Machine That Changed the World*. New York: Rawson Associates.
- World Bank. 1993. *The East Asian Miracle*. New York: Oxford University Press.
- WTO. 1997. *Annual Report*. Geneva: World Trade Organization.
- WTO. 2000. *Annual Report*. Geneva: World Trade Organization.
- Yates J. 1989. *Control through Communication*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Ziegler N. 1997. *Governing Ideas: Strategies for Innovation in France and Germany*. Ithaca, NY: Cornell University Press.

## РАСШИРЕНИЕ ГРАНИЦ

У. Баумоль

# Микротеория инновационного предпринимательства<sup>1</sup>



**БАУМОЛЬ Уильям** (Baumol, William Jack) — профессор экономики в Бизнес-школе им. Л. Стёрна Нью-Йоркского университета (New York University, Leonard N. Stern School of Business) (Нью-Йорк, США).

Перевод с англ.  
Ю. Каптуревского.

Редактор перевода —  
Т. Дробышевская.

Публикуется  
с разрешения  
Издательства  
Института Гайдара.

*Общепризнанно, что предприниматели вносят важный вклад в экономический рост и общее благосостояние, но до недавнего времени предпринимательство само по себе не рассматривалось как предмет серьёзного экономического исследования. До сих пор микроэкономика и стандартные теоретические модели фирмы обходили стороной вопросы предпринимательства. В настоящей работе предлагается подход, позволяющий включить предпринимательство и деятельность предпринимателей, изобретателей и менеджеров в стандартные модели фирмы. Автор проводит различие между инновационным предпринимателем, который приходит к новым идеям и воплощает их на практике, и репликативным предпринимателем, который может создавать новые предприятия независимо от наличия схожих предприятий. Эта книга закладывает основы новой микротеории, отражающей значение инновационного предпринимателя для экономического роста и процветания.*

*Журнал публикует главу 1 из книги У. Баумоля — «Предпринимательство в экономической теории: причины его отсутствия и основания для восстановления» («Entrepreneurship in Economic Theory: Reasons for Its Absence and Goals for Its Restoration»). В ней автор рассуждает об основных причинах игнорирования формальной экономической теорией роли инновационного предпринимательства в экономическом росте, а также обозначает ключевые вопросы, на которые, по его мнению, призвана ответить предлагаемая теория предпринимательства.*

**Ключевые слова:** микроэкономика; предпринимательство; инновации; экономический рост.

### Глава 1. Предпринимательство в экономической теории: причины его отсутствия и основания для восстановления

*Человек — не единственное способное к труду животное; но никто другой не способен повышать уровень своего труда.*

Авраам Линкольн. Первая лекция об открытиях и изобретениях. 6 апреля 1858 г.

<sup>1</sup> Баумоль У. 2012. *Микротеория инновационного предпринимательства*. М.: Издательство Института Гайдара. Источник: Baumol W. J. 2010. *The Microtheory of Innovative Entrepreneurship*. Princeton: Princeton University Press.



*В рыночном обществе все экономические процессы направляются предпринимателями. Они занимаются управлением производством. Они стоят за штурвалом корабля. Поверхностный наблюдатель может посчитать, что именно они всем заправляют. Но это не так. Они обязаны повиноваться безусловным приказам апитана. Капитан — это потребитель.*

Людвиг фон Мизес [Mises 1940: 270]

Если мы стремимся к объяснению того, что Трюгве Ховельмо (Trygve Haavelmo) однажды охарактеризовал как «действительно значительные различия в экономической жизни», нам так или иначе придётся иметь дело с предпринимательством. К числу действительно существенных различий, как правило, относятся те, которые корреспондируют с историческим развитием в длительных периодах времени или со сравнительными состояниями экономик различных стран (особенно в развитых и неразвитых областях). Давно признано, что предпринимательская функция является жизненно важным компонентом процесса экономического роста. Следовательно, игнорируя роль предпринимателя, мы утрачиваем возможность объяснить и происходивший в прошлом в развитых странах экономический рост (значительную его часть), и его отличия от роста на других территориях. К аналогичным выводам, скорее всего, придут и все те, кто имеет отношение к разработке политики экономического роста. Если мы попытаемся объяснить успех экономик стран, добившихся значительного роста по сравнению с государствами, хозяйство которых остаётся в состоянии относительной стагнации, мы обнаружим, что для решения поставленной задачи необходимо принять во внимание различия в степени доступности предпринимательских талантов и в движущих предпринимателями мотивационных механизмах. Те, кто разрабатывает планы по ускорению экономического развития, направляют значительную долю своей энергии на обеспечение средств обучения и стимулирования предпринимателей. Предприниматели затрагиваются также в институциональных и прикладных дискуссиях по множеству других вопросов, кроме развития. Например, в некоторых случаях отсутствие предпринимателей рассматривается как один из основных источников трудностей в переживающих спад отраслях или в случае кризиса платёжного баланса. Таким образом, в рамках своего анализа исследователи и макроэкономических, и микроэкономических проблем уделяют значительное внимание инновационному предпринимательству.

Независимо от того, являются ли предприниматели «звёздами» в подобных дискуссиях, на практике они никак не относятся к числу «актёров второго плана». И действительно, инновационные предприниматели — это самые загадочные и трудные для понимания герои экономического анализа. Они уже давно признаны обитателями вершины иерархии, определяющей поведение фирмы. Тем самым несут на себе огромную ответственность за жизнеспособность общества свободного предпринимательства. И это отнюдь не новый феномен: на страницах трудов экономистов-классиков мы непременно (пусть даже случайно) встречаемся с предпринимателями, хотя они и остаются здесь довольно расплывчатыми фигурами, не имеющими чётко определённых форм или функций. Только Й. Шумпетеру и до некоторой степени Ж.-Б. Сэю удалось вдохнуть в фигуры предпринимателей жизнь, определив им в качестве специфической задачи инновационную деятельность, *отвечающую* той важной роли, которую они, по общему признанию, играют. В последующие годы происходило накопление соответствующих фактов<sup>2</sup>. Одновременно предприниматели практически полностью исчезают из теоретической литературы. Как представляется, участники дискуссий о доктринальной истории теории предпринимательства пришли к единодушному выводу о том, что в трудах экономистов-классиков были заложены её основы, но в эпоху неоклассицизма предприниматель был «изгнан» из научной литературы<sup>3</sup>.

<sup>2</sup> Более подробные данные содержатся в работе М. ван Прааг и П. Верслоота [Praag, Versloot 2007].

<sup>3</sup> Исключения составляют труды Й. Шумпетера и Ф. Найта. Возвращение к этой теме в наши дни произошло благодаря представителям новой австрийской школы и, в частности, Израэлю Кирцнеру.

В то же время критический обзор литературы подталкивает нас к мысли о необходимости пересмотра сложившихся воззрений, особенно тех из них, которые относятся к раннему периоду развития предпринимательства. Во-первых, круг «обычно подозреваемых» («usual suspects»)<sup>4</sup> авторов образуют далеко не все суперзвезды классической школы. Например, в число учёных, внёсших большой вклад в исследования предпринимательства, обычно не включают ни А. Смита, ни Д. Рикардо. Во многих случаях важная роль отводится Р. Кантильону и Ж.-Б. Сэю. Во-вторых, при внимательном прочтении произведений ранних авторов по интересующей нас теме мы неизбежно осознаём, что, коль скоро речь заходит о теории, особенно о её неоклассическом направлении, «*there is no there, there*»<sup>5</sup>. Как правило, в ранних трудах содержатся краткие описания различных видов деятельности предпринимателя, таких как организация новых фирм и осуществление рискованных инвестиций. Но в них конечно же, содержится ни на гран больше теории, чем в теории труда, согласно которой для получения доски нужного размера рабочие-плотники используют пилы. Поразительно, но предлагаемый материал в высшей степени ограничен, вероятно, в силу отсутствия хоть чего-то, что можно было бы использовать для создания годной теории.

Это отнюдь не пустая придирка, связанная с правильным определением или коннотациями слова «теория». Скорее, речь идёт об имеющем важнейшее значение понимании того, что мы вправе ожидать от работы, квалифицируемой как «теоретическая». В научной литературе этот термин используется для обозначения двух взаимосвязанных вещей. Во-первых, он может интерпретироваться как формализованный и сознательно чрезмерно упрощённый вариант некоего феномена, в результате чего открывается возможность раскрыть основной механизм рассматриваемого явления. Во-вторых, согласно другой трактовке, теория может рассматриваться как аналог машины, позволяющей генерировать пригодные к использованию предположения. Положим, такие, согласно которым увеличение значения одной переменной (например, релевантной процентной ставки), при неизменности всех остальных условий, с неизбежностью ведёт к установлению нового равновесия и уменьшению значения другой переменной (например, осуществляемых фирмами инвестиций).

Я постараюсь показать, что Шумпетер и некоторые другие исследователи из числа его последователей создали основы пригодной к использованию теории предпринимательства. Тем не менее препятствия, возникающие в силу природы рассматриваемой нами темы, по крайней мере до настоящего времени, ограничивали наши возможности в смысле разработки теории. Несомненно, они до сих пор не позволяли применять в интересующей нас области формальный математический анализ. Однако я намерен продемонстрировать, что сегодня мы способны предложить теорию инновационного предпринимательства, не уступающую по своим возможностям, например, теории труда и заработной платы. Желательно, чтобы изучающие курс предпринимательства студенты начинали его с ознакомления с теоретическими положениями. Представляется, что в настоящее время имеются все необходимые для успешного начала процесса обучения материалы.

Для начала мы коротко и довольно поверхностно познакомимся с доктринальной историей, а затем попытаемся ответить на вопрос о том, действительно ли отсутствие инновационного предпринимателя в большей части стандартной микроэкономической теории является ничего не значащим упущением этого корпуса анализа. После этого я собираюсь подробно рассмотреть, что способна принести нам

<sup>4</sup> Аллюзия на фильм 1995 г. «*The Usual Suspects*» («Обычные подозреваемые», или «Подозрительные лица») режиссёра Б. Сингера (Singer), получивший «Оскара» в 1996 г. и входящий в десятку лучших детективных фильмов Голливуда. — *Примеч. ред.*

<sup>5</sup> *Досл.* «здесь не существует “здесь”». Один из практически непереводаемых афоризмов Гертруды Стайн (1874–1946), понятных только в контексте ее произведений; цитата из её вышедшей в 1937 г. книги «*Everybody's Autobiography*» (New York: Random House; 289) («Автобиография всякого», иногда «Автобиография каждого»). Приведённой фразой писательница суммирует свои впечатления о приезде в родной город, где она не узнавала знакомых ей с детства мест. — *Примеч. ред.*

теория предпринимательства. Затем мы изучим препятствия, ожидающие нас на пути к её созданию. И наконец, перейдём к наиболее важной части обсуждения и рассмотрим научные достижения в интересующей нас области, а также наиболее перспективные направления будущих исследований. В заключительных главах книги мы обратимся к существу моего самонадеянного заявления о том, что в данной книге предлагаются, по крайней мере, начальные основы теоретической структуры, позволяющей «впрячь в одну телегу» предпринимательство и принадлежащую к мейнстриму теорию стоимости, в течение длительного времени находившуюся в центре внимания микроэкономического анализа.

### *Предпринимательство: его происхождение и ранние научные труды на эту тему*

Вплоть до начала XX века в научных трудах на английском языке предпринимателей называли авантюристами (*adventurers*) или устроителями (*undertakers*) (см., например: [Marshall 1923: 172]). Термин «предприниматель» (*entrepreneur*) впервые был использован Ричардом Кантильоном при переводе на французский язык (предполагается, что он был осуществлён самим автором) его великой книги [Cantillon 1755: 54]. Тем не менее в оригинальном английском тексте Кантильон использовал термин *undertaker*<sup>6</sup>.

Ранние научные труды носили в большей степени описательный, а не теоретический характер. Например, в главе 13 «Очерка о природе торговли вообще» Кантильон описывает предпринимателей, создающих новые, отнюдь не обязательно инновационные фирмы. Эти предприниматели могут быть «оптовыми торговцами шерстью и зерном, пекарями и мясниками, промышленниками и торговцами любого рода» [Cantillon 1755: 51]. Подобно Ф. Найту, главное для Кантильона в том, что деятельность предпринимателя неразрывна с принятием на себя рисков [Cantillon 1755: 51]:

Эти устроители никогда не знают ни того, насколько высоким будет городской спрос, ни того, как долго покупатели будут приобретать товар у них, а не у соперников, не жалеющих сил для того, чтобы переманить к себе потребителей. Все это приводит к высокой неопределённости в деятельности устроителей. Ежедневно кто-то из них терпит банкротство.

Почти через сто лет Ж.-Б. Сэй предлагает столь же короткую, но более богатую дискуссию. Как представляется, Сэй, в отличие от Кантильона, интересуют предприниматели, сосредоточенные на инновационной деятельности, и, кроме того, исследователь выделяет «производителей» трёх типов: учёных, предпринимателей и рабочих. Используя в качестве примера изготовление замков, Сэй описывает учёного как исследователя «свойств железа, метода добычи руды и последующей выплавки металла», в то время как предприниматель находит «полезное применение этим знаниям», а рабочие изготавливают сам продукт [Say 1827: 20]. По Сэю, любая успешная экономика нуждается в представителях всех трёх групп: «Она (промышленность. — У. Б.) не сможет приблизиться к совершенству до тех пор, пока страна не добьётся улучшения во всех трёх направлениях» [Say 1827: 21]. Сэй поэтому объясняет бедность африканского населения отсутствием на континенте учёных и предпринимателей. В то же время

<sup>6</sup> Как подчёркивал Дж. Вайнер (Viner), никогда нельзя быть уверенным в том, что ты обнаружил самого первого автора чего бы то ни было, а изучение произведения Кантильона сопряжено со специфическими трудностями. Книга была написана на английском языке, но все её экземпляры были уничтожены во время пожара в 1734 г., устроенного в доме Кантильона его убийцей (скорее всего, это был заподозренный в воровстве слуга). К счастью, к тому времени «Очерк о природе торговли вообще» был переведён на французский язык, судя по тексту, перевод был, вероятно, выполнен самим Кантильоном (он был выходцем из Ирландии, много жил в Европе и работал во Франции). Очевидно, что книга побывала в руках В. Мирабо (Mirabeau) и других физиократов. Значительная часть оригинала была восстановлена благодаря широкому квазиплагиагу М. Постлевейта (Postlethwayt) (плагиатором был признан ещё один автор, но его имя осталось неизвестным). Кстати, неудивительно, что в лондонском доме Кантильона было что красть. Его хозяин был дальновидным банкиром, предвидевшим крах проектов Джона Ло и успевшим получить огромные прибыли, прежде чем знаменитый «пузырь» всё-таки лопнул.

он проявляет осмотрительность, отмечая, что даже при наличии научных знаний уровень благосостояния может оказаться довольно низким из-за нехватки предпринимателей. В отсутствие этих последних «знания могут просто храниться в памяти одного-двух людей или на страницах книг» [Say 1827: 22]<sup>7</sup>. Выводы Сэя о том, что «В производстве... в случае достижения успеха (с помощью инновации. — У. Б.) наградой авантюристу становится длительный период исключительного преимущества» [Say 1827.: 24], превосхищают анализ Шумпетера, точка зрения которого будет вкратце охарактеризована несколько позже, в этой главе. И наконец, Сэй отмечает положительные сопутствующие эффекты инноваций, что, как предполагает учёный, оправдывает финансирование государством разработок и внедрения новинок [Say 1827: 25–26]:

Когда правительство берёт на себя расходы на проведение эксперимента... они становятся почти «невесомыми», так как бремя распределяется между бесчисленным количеством людей; в случае же успеха преимущества становятся общей выгодой. Было бы справедливо, чтобы затраты, необходимые для получения общего блага, ложились на общество в целом.

Значительному продвижению вперёд на «теоретическом фронте», которого удалось добиться Йозефу Шумпетеру, предшествовали «подготовительные работы» в этой области таких экономистов, как Джон Стюарт Милль, Альфред Маршалл и (несколько позже) Фрэнк Найт. Основное внимание этих исследователей было сосредоточено не столько на инновационном предпринимательстве<sup>8</sup>, на учреждении новых фирм, сколько на роли менеджмента в управлении уже существующими предприятиями. По сегодняшним меркам эти дискуссии едва ли заслуживают отнесения к теоретическим обсуждениям. Скорее, речь шла о наблюдениях, проливающих дополнительный свет на проблему. Например, утверждалось, что предприниматель получает денежное вознаграждение по остаточному принципу, после оплаты всех других используемых ресурсов. Размер же вознаграждения определяется деловыми способностями и предложением предпринимательства на рынке. Отмечалось, что занятие предпринимательством связано с риском, и выделялось такое его свойство, как самозанятость, поэтому, в отличие от других входных ресурсов, функции спроса на услуги предпринимателей не существует. Вот в общем-то и все основные вопросы повестки дня того времени.

### *Отсутствие предпринимателя в статической теории фирмы и производства*

Однако дискуссия, предметом которой являются ограниченные наблюдения за деятельностью предпринимателя, представляется немалым достижением на фоне едва ли не тотального его отсутствия в современной формальной теории. Попробуйте найти ссылки на инновационного предпринимателя или вообще на предпринимателя в предметных указателях современных научных публикаций, посвящённых теории стоимости, неоклассической теории ренты или моделям, основанным на анализе деятельности фирмы<sup>9</sup>. Наиболее вероятный результат — полное отсутствие упоминаний о предпринимателе. В лучшем случае вы обнаружите лишь несколько ссылок. Вычеркнутый из перечня дискуссионных вопросов предприниматель превратился в такого же невидимку, что и знаменитый герой Ральфа Эллисона.

<sup>7</sup> Именно этим я объясняю неудачи средневекового Китая и СССР, которым так и не удалось использовать изобретения, не относившиеся к военной сфере, в производстве потребительских товаров (более подробно см. гл. 9 «К вопросу о причинах широкого распространения производительного предпринимательства»).

<sup>8</sup> На короткое время А. Маршалл отвлекается от основной темы и уделяет внимание важной роли Мэттью Болтона как предпринимателя и делового партнёра Джеймса Уатта.

<sup>9</sup> В неоклассической модели предпринимателям отводится второстепенная, но довольно любопытная роль. Они превращаются в неделимый и невозпроизводимый входной ресурс, обуславливающий U-образную форму кривой издержек фирмы, производственная функция которой является линейной и гомогенной. Как же низко они пали!

Объяснить отсутствие предпринимателя не трудно. Рассмотрим основные свойства модели фирмы. В простейшей теоретической форме (в этом отношении более сложные современные модели ничем не лучше) фирме необходимо сделать выбор между альтернативными стоимостями относительно небольшого количества довольно чётко определённых переменных — ценой, объёмом выпуска, инвестициями в производственные здания и оборудование и, возможно, расходами на рекламу. В процессе выбора менеджмент фирмы должен учитывать издержки и денежную выручку, ассоциирующуюся с каждым вероятным набором количественных показателей, который описывается релевантными функциональными отношениями, уравнениями и неравенствами. Затем фирма эксплицитно или имплицитно производит математические расчёты, позволяющие получить оптимальные значения (то есть максимизирует прибыль) для всех учитываемых в процессе принятия решения переменных. Полученные значения (в теории предполагается, что они выбираются) ложатся в основу делового решения. Поскольку значения переменных были выбраны в процессе оптимизации, они должны оставаться неизменными. Основанием для перемен могут быть только воздействия экзогенных сил, которые приводят к автономным изменениям во внешней среде фирмы. В отсутствие такого сдвига в одном из отношений, определяющих проблему, фирма имплицитно должна день за днём, год за годом воспроизводить решения, принятые в некий момент в прошлом.

Инновационный предприниматель исключён из этой модели, не оставляющей пространства для смелого предприятия или проявления инициативы. В результате группа менеджмента превращается в пассивное «вычислительное устройство», механически реагирующее на изменения, вызванные случайными внешними событиями, даже не пытаясь оказать на них то или иное влияние. Нет никакой необходимости в использовании хитроумных приёмов, оригинальных схем, блестящих инноваций, харизмы или любого другого инструмента из набора, обычно применяемого выдающимися предпринимателями. Просто нет никакой возможности встроить эти элементы в стандартную модель фирмы<sup>10</sup>.

Попытки пересмотра набора переменных, учитываемых при принятии решений, направленные на то, чтобы найти в них место для предпринимателя, не имеют практического значения. Давно известны модели максимизации, в которых вместо цен и объёмов выпуска в качестве переменных, подлежащих определению, используются реальная инвестиционная программа фирмы, её финансовая структура

<sup>10</sup> На эту проблему много лет назад указал Торстейн Веблен. Напомню один из характерных пассажей, в котором учёный описывает экономического человека как «как молниеносный калькулятор удовольствия и боли, который колеблется, как крупица жажды счастья, под действием стимулов, изменяющих его положение в пространстве, но оставляющих его невредимым. У такого человека нет ни прошлого состояния, ни будущего. Он является изолированной, конкретной человеческой данностью, находящейся в стабильном равновесии, нарушителями последней в отдельных случаях оказываются сталкивающиеся силы, сдвигающие его то в одну, то в другую сторону. Балансируя в пространстве элементов, такой человек симметрично вращается вокруг собственной оси до тех пор, пока параллелограмм сил не обрушится на него, и тогда движется по результирующей траектории. Когда сила удара растрочена, он приходит в состояние покоя, вновь становясь самодостаточной крупницей желания... и не является первичным двигателем. Его невозможно рассматривать в качестве места совершения жизненного процесса, за исключением случаев, когда он подвергается серии чуждых ему превращений под влиянием внешних обстоятельств» [Veblen 1919: 73–74].

Некоторые читатели могут заподозрить, что этот аргумент приводится только для того, чтобы незаметно выдвинуть на передний план ассоциирующиеся с именем автора этой книги альтернативные модели. У меня не было подобного намерения. И не удивительно, ведь большинство прошлых моих моделей соответствуют цели этой книги ничуть не лучше, чем большинство ограниченных традиционных конструктов. Достаточно обратиться, например, к группе моделей, которую Оливер Уильямсон характеризует как «дискретные модели принятия управленческих решений». В соответствии с ними деловой человек стремится к максимизации количества наёмных работников, объёма продаж или к достижению неких других, отличных от прибыли, целей. Действительно, этому дельцу приходится (где-то за пределами модели) делать выбор, основывающийся не только на простых арифметических расчётах. Ему необходимо установить приоритеты и в определённом смысле иные, помимо получения прибыли, цели. Однако, сделав свой выбор, делец превращается в максимизатора прибыли, в работа-вычислителя — запрограммированный механический компонент в автоматической системе, которую представляет собой фирма. Он принимает решения, направленные на максимизацию, и обеспечивает их исполнение. В этом смысле нет никакой разницы между выбором максимы и следованием ей.

(соотношение собственного капитала и задолженности в общем объёме фондирования) или атрибуты нового товара, который компания готовит к выходу на рынок. Представляется, что эти решения включают чуточку больше ингредиентов предпринимательства. Возможно, такие модели полностью соответствуют своему предназначению. Но это не имеет никакого значения для нашего анализа инновационного предпринимательства, поскольку используемые в них расчёты всё также носят механистический автоматический характер и не предполагают проявления инновационных инициатив. В данном случае важно, что вневременной характер этих моделей никак не влияет на состояние «невидимости» предпринимателя. Профессор Гриффит Конрад Эванс много лет назад построил модель, основывающуюся на вариационных исчислениях, в которой фирма рассматривает следствия принимаемых решений для изменяющихся во времени цен [Evans 1924]. В ряде более поздних моделей фирма выбирает не стационарный, один на все времена, уровень объёма выпуска, а оптимальные темпы роста. Но все эти альтернативные модели не позволяют нам продвинуться хотя бы на шаг вперёд. Ведь бизнесмен как был автоматическим максимизатором, так им и остаётся.

Впрочем, мы получаем возможность выдвинуть предположение о том, почему существующий сегодня теоретический корпус не способен предложить нам действенные инструменты описания и анализа предпринимательской функции. Поскольку едва ли не всеобщее основание микротеории составляют максимизация и минимизация, мы лишаемся возможности проведения теоретического анализа предпринимательства.

Существуют по крайней мере два веских основания для отсутствия упоминаний о предпринимателе в современной теории фирмы и распределения. Первую, менее значимую, причину можно охарактеризовать с точки зрения того, что я называю «Третья тавтология Баумоля», согласно которой инновация является целиком и полностью гетерогенным выпуском: производство того, что вчера было изобретением, сегодня представляет собой простое повторение. Отсюда вытекает отсутствие сравнимых по величине благ, которые мы могли бы суммировать или производить с ними другие численные манипуляции, как в том случае, когда мы определяем общую сумму некоего товара как совокупность его ежемесячного производства в течение года, а затем анализируем влияние ценовых изменений на объём выпуска. Проще говоря, в анализе предпринимательской деятельности отсутствуют гомогенные элементы, поддающиеся формальному математическому описанию, не говоря уже о формальной оптимизации, которая является основой всей микроэкономической теории.

Более важное объяснение «невидимости» предпринимателя заключается в том, что микроэкономическая теория в рамках современного мейнстрима экономической теории, в общем, состоит из моделей равновесия, в которых со структурной точки зрения не остаётся места каким-либо изменениям. Тем самым инновационные предприниматели по определению исключаются из анализа. Их отсутствие в подобных безыновационных моделях объясняется тем, что в них нет места задачам, которые мог бы решать предприниматель. Данное положение было чётко сформулировано Й. Шумпетером [Schumpeter 1936] и И. Кирцнером [Kirzner 1979], продемонстрировавшими, что устойчивое равновесие не допускает существования инновационных предпринимателей в той же степени, в которой не допускается существование устойчивого неравновесия. В соответствии с ключевым открытием Шумпетера, деятельность предпринимателя сама по себе заключается в поиске прибыльных возможностей нарушения любого равновесия, то есть представляет собой в точности то, что в самом широком смысле влечёт за собой любая инновация. Окончание истории принадлежит уже Кирцнеру, согласно которому предприниматель обладает важнейшей способностью и необходимой расторопностью распознавать в любом неравновесии возможность для приносящего прибыль арбитража, для извлечения выгоды из ценовых различий. Используя преимущества этой возможности, предприниматели оказывают давление, под воздействием которого экономика возвращается в равновесное состояние. Таким образом, если предприниматель Шумпетера нарушает все и всяческие состояния равновесия, то усилия,

предпринимаемые кирцнеровским предпринимателем, ведут к их восстановлению. Этот механизм, лежащий в основе непрерывной промышленной эволюции и революции конечно же непригоден для построения стационарных моделей. Неудивительно, что стационарная вальрасианская модель, даже в наиболее сложном её варианте, не оставляет пространства для инновационного предпринимателя.

Это становится особенно очевидным в случае стандартной теории фирмы, анализирующей повторяющиеся решения, принимаемые на уже существующем, выросшем таким, каким оно и должно быть, предприятии. Согласно сценарию, предприниматели полностью выполнили свою задачу и разошлись по разным местам, где могли бы использовать навыки и умения, необходимые для создания фирмы. В том случае, если основатель фирмы остался в компании, происходит трансформация его роли, и он превращается из предпринимателя в менеджера. Человек как таковой остаётся в фирме, а предприниматель покидает её.

Ещё раз подчеркну, что я не собираюсь ни критиковать, ни даже мягко указать на недостатки неоклассической модели фирмы. Она полностью соответствует намерениям создателей и прекрасно выполняет свою работу. Как и в случае с любым другим солидным анализом, обязательно найдутся исследователи, рассчитывающие, что со временем модель будет модифицирована, исправлена и улучшена, но никак не из-за того, что она не способна справиться с проблемой, для решения которой никогда не предназначалась. По существу, неоклассическая модель является инструментом анализа на оптимальность хорошо структурированных проблем, для решения которых при всей их реальности и важности нет никакой нужды в привлечении предпринимателя. Я прихожу к заключению, что неоклассическая теория совершенно верно исключила из рассмотрения предпринимателя, поскольку с точки зрения рассматриваемых в ней вопросов предприниматель не является релевантным. Требовать выделения места предпринимательству от авторов *всех* научных трудов по микроэкономике было бы также неоправданно, как полностью исключать предпринимателей из теоретического рассмотрения.

Однако это отнюдь не означает, что мы не нуждаемся в теории предпринимательства. В её отсутствие утрачивается возможность адекватного анализа целого ряда важнейших вопросов. Отказ от исследования предпринимательства, в частности, вынуждает нас едва ли не полностью отдать на откуп экономическим историкам поиски решения величайшей и важнейшей, как мне представляется, загадки экономической теории: почему в последние два столетия наиболее высокие, значительно большие, чем на порядок, результаты с точки зрения роста и инноваций продемонстрировали экономики, основывавшиеся на свободном предпринимательстве, а не какие-либо другие формы экономической организации?

### *Моделирование производства и распределения*

Экономисты привыкли рассматривать предпринимателя как один из важнейших с точки зрения роста экономики и общего благосостояния факторов производства, хотя и наиболее трудный для анализа. В тех случаях, когда в теоретических работах изучаются отдельные факторы производства (то есть издержки), исследователи, как правило, стремятся свести их к одному основанию, гомогенизировать. Конечно, они вынуждены признавать различия между землёй, трудом и капиталом, но чаще всего все эти затраты описываются в обобщённом виде, но их объём имеет огромное значение и, следовательно, может быть представлен как переменная, или ещё один символ в производственной функции. Поскольку допущения относительно функции разрешают брать первую и вторую производные, эта модель превращается в основу современной теории распределения, что позволяет отнести её элементарное происхождение к теории предельной производительности.

Как уже отмечалось, даже микроэкономическая теория не «затрудняет» себя изучением подробным образом деятельности, сопряжённой с каким-нибудь из имеющихся факторов производства. Она не различает, например, повседневную деятельность компьютерного программиста и сантехника, что, несомненно, правильно, учитывая задачи теоретического анализа. И вообще, как будет показано ниже, обобщение такого рода является наиболее подходящим и практически единственно, соответствующим потребностям объяснительной теории предпринимательства.

Общепризнанная теория распределения и производства сосредоточена на нескольких ключевых атрибутах широких классов факторов производства. В отношении этих «вводных» задача теории заключается в получении результатов, имеющих непосредственное отношение к пяти вопросам:

1. Какова цена факторов производства?
2. Какова цена продукции, для производства которой используются факторы производства?
3. Какое количество факторов производства будет поставлено?
4. Какое количество факторов производства потребуется?
5. Как будут распределены факторы производства между альтернативными потребителями, и как это соотносится с требованием экономической эффективности?

Кроме того, теория затрагивает ряд вспомогательных вопросов, таких как оптимальные сроки замены оборудования длительного пользования (мы будем игнорировать эти проблемы).

Должны ли все пять перечисленных выше вопросов рассматриваться и в теории предпринимательства? Я покажу, что эта последняя обязана ответить на каждый из них. Более того, в решении данной задачи был достигнут значительный прогресс. Однако для начала нам необходимо будет вернуться назад и обсудить, что именно понимается под термином «предприниматель». Как мы увидим, определение в значительной мере повлияет на наши выводы.

### *Определение предпринимательства: менеджеры или предприниматели, инноваторы или репликаторы?*

Для того чтобы вести осмысленную дискуссию, необходимо остановиться и сказать несколько слов об используемой в ней классификации, особо подчеркнув две уже упоминавшиеся выше линии различий (в чем-то искусственные, но имеющие большое значение). Во-первых, следует отличать предпринимательскую функцию от управленческой. Мы можем определить менеджера как человека, отслеживающего текущую эффективность продолжающихся бизнес-процессов. Менеджеры наблюдают за тем, чтобы находящиеся в сфере их ответственности процессы и технические приёмы сочетались в таких пропорциях, которые обеспечивали бы текущий и будущий уровни выпуска. В их задачу входит надзор за эффективным использованием факторов производства, соблюдением графиков и контрактов, а также они принимают повседневные решения об установлении цен и рекламных расходах. В общем, на менеджеров возлагается ответственность за выполнение преимущественно рутинных видов деятельности и принятие решений, предусматриваемых традиционными моделями ведения бизнеса.

Предлагая этот очерк обязанностей менеджера, я отнюдь не пытаюсь принизить важность управленческой деятельности или намекнуть на отсутствие в ней существенных аналитических трудностей. Как заметил Карл Кейсен (Kaussen), на практике большинство фирм обнаруживают себя внутри некоей



области производственных возможностей. Одна из наиболее трудных задач менеджера заключается в том, чтобы в наибольшей степени приблизиться к верхней границе этой области, повышая, например, эффективность деятельности фирмы при существующих ограничениях со стороны технологии<sup>11</sup>. По-видимому, решение этой задачи входит в круг обязанностей менеджера, непрерывно отслеживающего возможность сэкономить немного тут и чуть «поджаться» там. Во многих отношениях стандартные модели предлагают адекватное описание его функций. Учитывая, что расчёты, опыт или оценки позволяют добиться приемлемого приближения к текущему оптимуму, задача менеджера заключается в том, чтобы проследить за внедрением соответствующих методов, а также за их разумным и правильным применением.

Далее, было бы полезно сделать ещё один шаг и разделить предпринимателей на два подмножества, обозначив их как «репликативное» и «инновационное». Если говорить буквально, то понятие «предприниматель» относится к человеку, *предпринимающему* некие действия и берущему на себя сопряжённую с ними ответственность. Соответственно и в ранней литературе, и по большей части при ведении современной дискуссии это слово используется в отношении людей, которые организуют новую фирму в сфере бизнеса, независимо от того, какое количество подобных предприятий уже существует. Такое использование рассматриваемого нами понятия имеет смысл даже в рамках статического анализа, образующего основной корпус микротeorии, поскольку подавляющее большинство предпринимателей принадлежат к репликативному подмножеству тех, кто «тиражирует» уже известные решения.

Инновационные предприниматели (независимо от того, выступают ли они также и в роли менеджеров) исполняют другую функцию. Их задача состоит в поиске новых идей и их реализации в практической деятельности. Они должны руководить людьми, возможно, даже вдохновлять сотрудников. Инновационные предприниматели видят недостатки текущей практики и считают её непригодной для использования в будущем. Короче говоря, они относятся, по Шумпетеру, к числу инноваторов и в чем-то превосходят их, поскольку обязаны осуществлять такую функцию, которую в деловой литературе называют «лидерство». Предприниматель такого типа как раз и отсутствует в общепризнанной теории фирмы<sup>12</sup>.

В более ранней литературе мы видим определённые намёки (прежде всего в научных трудах Сэя) на то, что в некоторых случаях в процессе деятельности у предпринимателей возникают инновационные идеи. Однако только благодаря Шумпетеру понятие «предприниматель» получает новое звучание, нарастив коннотацию «инноватор». С аналитической точки зрения это различие имеет решающее значение, поскольку предполагается, что с революционным ростом экономики может твёрдо ассоциироваться только инновационный предприниматель. Таким образом, эти два подмножества предпринимателей решают существенно отличные друг от друга задачи, что определяет и различие аналитических подходов. В дальнейшем, за исключением случаев, явным образом отмеченных, мы будем вести речь только об инновационных предпринимателях.

### *Предложение инновационного предпринимательства*

Пытаясь определить, действительно ли можно рассматривать инновационного предпринимателя так же, как в теоретической литературе принято подходить к другим факторам производства, мы замечаем,

<sup>11</sup> Неэффективность данного рода является, по всей видимости, следствием ограниченности знаний и способностей менеджмента, а не статической низкой эффективности общеэкономических соглашений (подобно тем, которые, как отмечалось выше, вызваны распространённостью монополий).

<sup>12</sup> По мнению профессора Магнуса Хенрексона (Henrekson) из Стокгольмской школы экономики, было бы целесообразно рассматривать инновационного предпринимателя как человека, чьи усилия позволяют отодвинуть вверх саму границу производственных возможностей экономики, в то время как действия репликативного предпринимателя подталкивают экономику вверх в направлении существующей границы.

что во многих случаях в качестве критерия различия используются условия предложения земли, труда и капитала. Предложение земли является постоянным, в то время как материальный капитал — результатом производства и часто принимает форму продукта длительного пользования, количество которого определяется другими переменными (в частности, ставкой процента). Предложение труда, в свою очередь, в значительной мере определяется экзогенно. Напротив, по крайней мере, в теории предельной производительности с точки зрения определения спроса на эти факторы различия между ними практически отсутствуют. В то же время у нас нет оснований утверждать, что другие люди предъявляют заметный спрос на услуги предпринимателя как создателя нового предприятия (не имеет значения, инновационного или нет). В обычных условиях сами предприниматели принимают решение, испытывают ли они потребность в своих собственных услугах. Соответственно нам довольно трудно отделить спрос на предпринимательство от его предложения.

Тем не менее взгляд на предпринимательство со стороны предложения позволяет сделать несколько интересных наблюдений. Пока они не получили общего признания, но основываются на очевидных исторических фактах, а соответствующие научные выводы могут использоваться в процессе разработки государственной политики<sup>13</sup>. Например, рассмотрение предпринимательства с точки зрения предложения представляет собой ещё одно препятствие, затрудняющее его включение в стандартную теорию. В то же время оно помогает нам понять трудности, возникающие в случае попытки добиться сочетания в этой области теории и политики. В процессе дискуссии о факторах производства формальный анализ имеет дело преимущественно со способом их использования. Об источниках же происхождения этих факторов нам известно значительно меньше. В моделях роста, например, динамика предложения труда оказывает решающее влияние на направления расширения экономики. Однако определение значения роста рабочей силы в общем случае относится к экзогенным вопросам. Схожим образом в неоклассическом анализе или в программном анализе производства задача состоит в том, чтобы определить, как эффективно использовать ресурсы. В то же время в подобных дискуссиях обычно предполагается, что предложения входных ресурсов определяется вне пределов модели. Следовательно, если мы создаём модель, призванную вывести теорию инновационного предпринимательства на уровень, соответствующий нашему анализу в отношении других ресурсов, нам, вероятно, удастся более чётко определить роль предпринимателя. При этом у нас нет никаких оснований рассчитывать на значительное углубление понимания детерминантов уровня «отдачи», то есть результатов предпринимательства.

Если же мы посмотрим с точки зрения политики, то приоритеты изменяются. Первостепенная роль бизнеса в экономике, лишь в незначительной степени связанная с деловой энергией, заключается в том, чтобы обеспечивать все большее предложение предпринимательских навыков, которые будут находить себе применение в различных отраслях экономики. Следовательно, политические деятели и все, кто имеет отношение к политике, заинтересованы в первую очередь в детерминантах предложения предпринимательства (в первую очередь инновационного) и в средствах, позволяющих расширить его предложение. Эффективное распределение предпринимательства между *стандартными* процессами производства играет второстепенную роль.

До недавнего времени предполагалось, что, в частности, предложение предпринимательской деятельности в значительной степени определяется социальной психологией, общественными соглашениями, развитием культуры и т. п.<sup>14</sup> Однако сосредоточение внимания только на такого рода вопросах равнозначно отказу от планирования политики, направленной на стимулирование предпринимательской деятельности. В конце концов, кому-нибудь удалось создать действенные инструменты изменения

<sup>13</sup> Более подробное обсуждение см. в главе 8 («Экономическая борьба как игра Черной Королевы: зарождение производительного предпринимательства») и главе 9 («К вопросу о причинах широкого распространения производительного предпринимательства»).

<sup>14</sup> См., например: [McClelland 1961; North, Thomas 1973; Landes 1998].

установок и ценностей, а также вырабатываемых на их основе институциональных соглашений? Кто знает, как можно распространить и стимулировать повсеместное принятие «протестантской этики», открытой М. Вебером?

### *Заключительный комментарий: к созданию микротеории инновационного предпринимательства*

В этой книге предпринимается попытка показать, что мы готовы приступить к созданию обширного корпуса микротеории, посвящённой инновационным предпринимателям, услугам, которые они предоставляют изобретателям, и их деятельности как поставщиков изобретений либо непосредственным потребителям, либо крупным фирмам, усложняющим сделанные открытия и разрабатывающим на их основе товары, предназначенные для продажи на рынке. В рамках этих широких теоретических разработок мы рассмотрим модели ценообразования и предложения ресурсов. Речь идёт в значительной степени о новых поддающихся формализации моделях. Поскольку предполагается, что такие модели реально работают, я надеюсь, что это позволит нам сделать ряд выводов, многие из которых отнюдь не являются интуитивно очевидными (по крайней мере, заранее). Например, эти модели могли бы расширить наше понимание в рамках последовательной теории благосостояния и её применения в отношении предпринимательского поведения.

В заключение я хотел бы вернуться к высказанному мною выше положению о том, что многие ожидают от теории предпринимательства вещей, которых мы никак не должны требовать от неё. Я скорее признаю, что, наоборот, существует ряд последовательных теоретических элементов, которые мы, возможно, до сих пор не принимали и продолжаем не принимать во внимание. И наконец, я хотел бы обсудить специфические характеристики ресурсов инновационного предпринимателя, затрудняющие исследования и препятствующие устранению имеющихся недостатков теории.

Прежде всего позвольте мне ещё раз высказаться о том, чего не следует ожидать от микротеории инновационного предпринимательства. Многие из нас, авторов работ по предпринимательству, участвуют в обучении будущих предпринимателей. В большинстве случаев в процессе преподавания наше внимание сосредоточено на деталях репликативной предпринимательской деятельности. Значительная часть того, чему мы обучаем будущих предпринимателей, связана с различными практическими вопросами, такими как юридические требования, которые необходимо соблюдать при создании новых фирм, ведение отчётности и бухгалтерский учёт, налогообложение и технические приёмы маркетинга. Другими словами, если будущий предприниматель не собирается заниматься инновациями, он может довольно быстро ознакомиться с деталями, образующими основную часть повседневной деятельности. Очевидно, что мы ожидаем от теории инновационной составляющей этого фактора совсем другого содержания, чего-то большего, чем предлагает теория земли, труда и капитала. Конечно, значительная часть такого содержания связана не столько с инновационным предпринимательством, сколько с менеджментом, не столько с созданием фирм и внедрением инноваций, сколько с банальным описанием процессов наблюдения и контроля над повседневной деятельностью предприятия. В теории распределения и использования ресурсов, в общем, до сих пор остаются пробелы. Однако дальнейший прогресс в этой области анализа не требует преодоления таких же трудных препятствий, которые ожидают нас в теории инновационного предпринимательства.

Мы уже упоминали о двух таких ключевых препятствиях, а также о проблемах с формализацией. Во-первых, имеется в виду гетерогенность, то есть то обстоятельство, что инновации по определению относятся к числу в высшей степени нестандартных продуктов. Как нам известно, при создании теории высокая гетерогенность продукта является источником значительных трудностей. Во-вторых, общепризнанно, что деятельность предпринимателей неразрывно связана с неопределённостью и непосле-

довательностью, поэтому мы не имеем возможности использовать для описания предпринимательства точные простые математические формы. С точки зрения формальной оптимизации мы располагаем лишь ограниченным пространством для применения соответствующего анализа. На нашей научной арене наиболее привлекательной является не максимизация, а возможность приведения в «удовлетворительное состояние». Но даже в этой области, как я покажу далее, вероятность нахождения правильных ответов является более высокой, чем можно было бы ожидать.

Короче говоря, в этой книге описываются способы наиболее эффективного преодоления перечисленных выше трудностей. Мы рассчитываем (по меньшей мере, надеемся) показать, что микротеория инновационного предпринимательства способна ответить на все пять перечисленных выше вопросов по интересующему нас предмету.

### *Литература*

Cantillon R. 1755. *Essai sur la Nature de Commerce en Général*. Paris: Chez Fletcher Gyles.

Evans G. C. 1924. The Dynamics of Monopoly. *American Mathematical Monthly*. February: 77–83.

Kirzner I. 1979. *Perception, Opportunity and Profit*. Chicago: University of Chicago Press.

Landes D. 1998. *The Wealth and Poverty of Nations: Why Some Are So Rich and Some So Poor*. New York: Norton.

Marshall A. 1923. *Industry and Trade*. London: Macmillan.

McClelland D. C. 1961. *The Achieving Society*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Mises L. von 1940. *Human Action*. New York: Foundation for Economic Education.

North D. C., Thomas R. P. 1973. *The Rise of the Western World: A New Economic History*. Cambridge: Cambridge University Press.

Praag M. van, Versloot P. H. 2007. What Is the Value of Entrepreneurship? A Review of Recent Research. In: *IZA Discussion Paper No. 3014*. Bonn, Germany: Institute for the Study of Labor (IZA).

Say J. B. 1827 (1803). *A Treatise on Political Economy*. Trans. C. R. Prinsep, C. C. Biddle. 3rd American ed. Philadelphia: John Grigg.

Schumpeter J. A. 1936 (1911). *The Theory of Economic Development*. Cambridge: Harvard University Press.

Veblen T. 1919. *The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays*. New York: B. W. Heubsch.

## ДЕБЮТНЫЕ РАБОТЫ

А. И. Албутова

# Социальное предпринимательство в России: ключевые игроки и потенциал формирования



**АЛБУТОВА Алёна Игоревна** — стажёр-исследователь Центра социального предпринимательства и социальных инноваций, студентка 1 курса магистратуры факультета социологии НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

**Email:** [aalbutova@hse.ru](mailto:aalbutova@hse.ru)

*В данной статье представлен обзор различных подходов к определению социального предпринимательства, а также приведены результаты исследования, посвящённого изучению возникающего организационного поля социального предпринимательства в России. В то время как в экономике США и некоторых стран Европы этот тип деятельности является уже институционально оформленным, для него выработаны специальные законы и в некоторых случаях предоставлены существенные налоговые льготы, в российском обществе он только начинает своё развитие. То, как это будет происходить в российской экономике, во многом зависит не только от социально-экономических и исторических условий, но и от действий ключевых участников возникающего организационного поля. В результате серии экспертных интервью, проведённых на первом этапе исследования, были выяснены основные игроки, в частности фонд региональных социальных программ «Наше будущее», который являлся на момент проведения исследования монопольным источником финансовой поддержки социального предпринимательства. Для того чтобы выяснить, какая модель социального предпринимательства формируется в России, были изучены 186 заявок от различных организаций на поддержку финансирования социального предпринимательства за три года деятельности фонда. В результате выяснилось, что фонд в основном поддерживает те социальные проекты, которые способны в будущем быть финансово независимыми от внешних источников.*

**Ключевые слова:** социальное предпринимательство; организационное поле; некоммерческие организации; новый институционализм.

### Введение

Социальное предпринимательство является относительно новой темой в теории предпринимательства. Её активное обсуждение, преимущественно в западном академическом сообществе, началось примерно в 1980-х гг., когда созрела необходимость в осмыслении новой формы экономической деятельности и нового способа комбинации ресурсов, а также в их теоретическом обобщении.

Многие известные образовательные учреждения (Гарвардская школа бизнеса, Колумбийский, Калифорнийский, Йельский университеты и др.) в настоящее время стали уделять этой теме особое внимание [Defourny 2009: 73].

Такой интерес можно объяснить рядом причин: во-первых, в связи с кризисом концепции государства благосостояния в Европе начался активный поиск новых социальных агентов, которые могли бы выполнять социальные обязательства государства; во-вторых, в это время началось активное развитие концепций социальной ответственности бизнеса и «третьего сектора» в целом, что и привело к интересу к социальному предпринимательству [Defourny 2009: 77].

В течение последних трёх десятилетий в Европе и США были выработаны различные подходы к определению социального предпринимательства. В России соответствующее организационное поле только начинает возникать: появляются фонды по поддержке социального предпринимательства, существующие благотворительные и некоммерческие организации открывают программы по его развитию. В связи с этим возникает необходимость в выработке определения данного типа деятельности.

Публикуемая работа включает два основных смысловых блока. В первом представлены определения социального предпринимательства, выработанные в западном академическом сообществе, проанализированы их отличия и сходства; во втором даны результаты исследования по изучению возникающего организационного поля социального предпринимательства в России, состоявшего из двух этапов: выявление группы активных участников с помощью качественных методов, а также изучение деятельности ключевого игрока посредством анализа количественных данных.

Определение социального предпринимательства в России ещё не сформировано окончательно, и во многом оно будет зависеть от того, как участники поля будут взаимодействовать друг с другом. В данном исследовании была предпринята попытка проследить, какую модель пытается сформировать основной на момент исследования игрок организационного поля.

## **Социальное предпринимательство: основные подходы к определению**

Описание содержания понятия «социальное предпринимательство» — один из главных вопросов в исследовательском дискурсе, посвящённом данной теме. Несмотря на длительность обсуждения, среди исследователей до сих пор не достигнут консенсус по поводу определения социального предпринимательства. Сам термин быстро приобретает популярность, однако вслед за растущей активностью в использовании идёт «размывание» содержания.

Это вызвано несколькими причинами. Во-первых, термин быстро входит в лексический оборот и обрастает новыми значениями; во-вторых, часто социальные предприятия создаются на стыке принципов некоммерческой и коммерческой деятельности, что затрудняет использование стандартных подходов к её анализу и вслед за этим вызывает много разногласий. Более того, во многом понимание термина зависит от конкретных исторических условий, в которых он появляется, поэтому национальные особенности и различия здесь неизбежны.

Многие исследователи отмечают отсутствие консенсуса относительно определения, что даёт возможность причислять к социальному предпринимательству весьма широкий ряд различных форм деятельности. Однако уже сейчас можно говорить о двух сложившихся подходах — англо-американском и европейском. Каждый из них имеет свою историю возникновения и развития, их сходство и различия между ними будут описаны ниже.

## **Американский подход к определению социального предпринимательства**

В американской академической среде сложилось достаточно широкое представление о социальном предпринимательстве. Социальные предприятия включают ряд организаций и видов деятельности,

которые созданы для решения социальных задач, однако финансово устойчивы и самостоятельно зарабатывают на выполнение социальной миссии [Kerlin 2006: 248].

*Американские социальные предприятия регистрируются как некоммерческие, но их деятельность в силу своей специфики направлена в первую очередь на извлечение прибыли (которая дальше перераспределяется на удовлетворение социальных нужд) [Сакоян 2012].*

Такое понимание социального предпринимательства не случайно и исторически объяснимо: в 1980-е гг. в США наступило резкое сокращение государственного финансирования благотворительных организаций, которое до этого момента было весьма щедрым. Чтобы компенсировать отток средств и продолжать выполнять собственные задачи, организациям пришлось заняться коммерческой деятельностью [Kerlin 2006: 251].

Грегори Дис относит к социальному предпринимательству различные формы деятельности: инновационные некоммерческие предприятия, социально ориентированный бизнес, а также гибридные организации, в которых сочетается коммерческая и некоммерческая деятельность [Dees 1998: 4]. По мнению Диса, социальное предпринимательство представляет собой один из видов предпринимательства, ключевое отличие которого состоит в социальной миссии, являющейся центральной задачей создаваемого бизнеса.

Согласно определению Диса, данного в духе традиций Й. Шумпетера и П. Друкера, социальное предпринимательство должно создавать социальные ценности благодаря действию пяти факторов [Dees 1998:4] (цит. по: [Баталина, Московская, Тарадина 2007: 7–8]):

- принятие на себя миссии создания и поддержания социальной ценности (блага);
- выявление и использование новых возможностей для реализации выбранной миссии;
- осуществление непрерывного процесса инноваций, адаптации и обучения;
- решительность действий, не ограниченных располагаемыми ресурсами;
- высокая ответственность предпринимателя за результаты своей деятельности как перед непосредственными клиентами, так и перед обществом.

По мнению Диса, чем точнее предприятие соответствует этому определению, тем ближе его модель к социальному предпринимательству.

Ещё одним из самых ярких американских исследователей социального предпринимательства является Ким Альтер, которая дала следующее определение: «Социальное предприятие — это любое венчурное предприятие, созданное с социальной целью смягчения и (или) сокращения социальной проблемы либо устранения “провалов“ рынка, функционирующее на основе финансовой дисциплины, инноваций и порядка ведения дел, принятого в частном сектор» [Alter 2007: 7] (цит. по: [Московская 2011: 82]).

Альтер также предложила свою типологию гибридных организаций, представляющих континуум от традиционных некоммерческих организаций (НКО) до традиционного бизнеса, ориентированного на прибыль (см. рис. 1) [Баталина, Московская, Тарадина 2007: 16].

Таким образом, Альтер к социальному предпринимательству относит НКО, имеющие доходную деятельность, социальные предприятия, деятельность социальноответственного бизнеса, а также компании, ведущие социальные программы.

Традиционные НКО	НКО, имеющие доходную деятельность	Социальные предприятия	Социальноответственный бизнес	Компании, практикующие социальную ответственность	Традиционные прибыльные организации
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Мотивация, определённая миссией</li> <li>● Ответственность перед стейкхолдерами</li> <li>● Реинвестирование дохода в социальные программы либо операционные расходы</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>● Мотивация на производство прибыли</li> <li>● Ответственность перед акционерами</li> <li>● Прибыль перераспределяется между акционерами</li> </ul>		

Источник: [Баталина, Московская, Тарадина 2007: 16].

**Рис. 1.** Спектр гибридных организаций

Отличие социальных предприятий от НКО, имеющих доходную деятельность, состоит в том, что для первых доходная деятельность имеет долгосрочный характер и постоянно воспроизводится, а для вторых эпизодична и нестабильна [Alter 2007: 17].

### Европейский подход к определению социального предпринимательства

В своём обзоре, посвящённом данному подходу, Дефурни отмечает, что европейское понимание этого феномена несколько уже, чем в американской традиции, хотя также не лишено вариативности [Defourny 2009: 74].

Следует отметить, что подход, принятый в Великобритании, тяготеет, скорее, к американскому пониманию термина, представленному выше, поэтому далее при описании этого подхода речь будет идти о всех европейских странах, за исключением Великобритании. И, несомненно, у каждой страны есть собственная национальная специфика, однако мы постарались отразить наиболее общие черты и характеристики.

В отличие от американских, европейские социальные предприятия, скорее, *существуют в формате ассоциаций и кооперативов и выступают прежде всего как носители социальной миссии*, то есть формулируют свою цель как деятельность, направленную на удовлетворение общественных нужд [Сакоян 2012].

Опять-таки данный подход исторически объясним: в 1990-е гг. государственные службы не могли удовлетворить нужды населения и в первую очередь потребность в рабочих местах и жилье. В ответ на это стали появляться специализированные организации, целью которых было решать подобные проблемы.

Впервые законодательное закрепление статуса социальных предприятий было совершено в Италии в 1991 г., когда парламент принял закон о «социальных кооперативах».

Для того чтобы получить этот статус, предприятие должно было отвечать следующим требованиям [Московская 2011: 102]:

- не менее 30% занятых составляют неблагополучные категории граждан, в том числе длительно безработные и люди с низкими доходами;
- функционирование в «общественно полезной» отрасли (социальное обеспечение, здравоохранение, образование и профессиональное обучение, защита окружающей среды, развитие



исторического наследия, исследований и академической науки, услуги в сфере культуры, социальный туризм, поддержка социальных предприятий и проч.).

Аналогичные процессы происходили затем во Франции, в Бельгии, Швеции, Португалии, Испании, Польше и Греции, хотя термин «социальное предпринимательство в большинстве случаев не использовался [Московская 2011: 102].

В 1996 г. в Европе возникла исследовательская сеть EMES, созданная для изучения социальных предприятий в Европе. Благодаря результатам деятельности этой исследовательской сети выработалось определение, достаточно полно отражающее европейское понимание этого феномена: «Социальное предприятие — это бизнес, видящий своей основной целью выполнение социальных задач, чья прибыль реинвестируется для этой цели или для местного сообщества, а не распределяется между владельцами бизнеса или его акционерами» [Defourny 2009: 77].

Участниками исследовательской сети EMES было предложено **четыре критерия для определения социального предприятия** [Defourny, Nyssens 2010: 42–43] (цит. по: [Московская 2011: 105]):

- постоянное производство товаров и услуг;
- высокая степень автономии;
- высокий уровень экономического риска;
- минимальная доля оплачиваемой работы.

Для социальной характеристики этих критериев выбраны **пять индикаторов**:

- ясная социальная цель, которая приносит пользу сообществу;
- инициатива, исходящая от группы граждан;
- власть принятия решений, не основанная на собственности;
- социальное участие групп, на которые влияет деятельность предприятия;
- ограниченное распределение прибыли.

Таким образом, можно сделать вывод, что определение понятия «социальное предпринимательство» и его развитие во многом зависит от исторического контекста, законодательной деятельности государства, а также от действий ключевых игроков — частного бизнеса и некоммерческих организаций. *В Европе (за исключением Великобритании) социальными предприятиями называют кооперативы или ассоциации, предназначенные для обеспечения занятости или общественной работы. В Соединённых Штатах к социальному предпринимательству относят в основном любую некоммерческую деятельность бизнеса.*

Также следует отметить, что в данном случае мы говорим преимущественно о представлениях, выработанных в академическом сообществе на основе эмпирических исследований. Помимо данных представлений, существует ещё целый ряд других, в том числе сформировавшиеся в результате многих факторов представления общественности, самих предпринимателей или представителей НКО, а также фондов поддержки социального предпринимательства, которые конструируют это понимание и вырабатывают критерии для определения.

## Российский подход к определению социального предпринимательства

Как уже было отмечено выше, в России организационное поле социального предпринимательства только зарождается. Выработка общего понятия и определения является результатом продолжительно-

го развития и взаимодействия действующих на этом поле игроков, и говорить о легитимации термина «социальное предпринимательство» пока рано. В качестве первоначальных шагов к исследованию процесса выработки общего понимания термина необходимо изучить структуру организационного поля, то есть найти игроков, которые в нём участвуют, и исследовать их деятельность.

Этот шаг и стал *целью нашего исследования*. Мы занялись описанием возникающего организационного поля социального предпринимательства в России, то есть решили ответить на два вопроса: какие игроки участвуют в формировании институционального и содержательного оформления нового концепта? Каким образом активные игроки этого поля формируют понимание определённой организационной формы? Поиск ответа на первый вопрос осуществлялся с помощью серии экспертных интервью. На втором этапе были проанализированы количественные данные о деятельности ключевого игрока по поддержке заявок на конкурс социального предпринимательства.

Поскольку мы изучаем организационное поле как динамическую систему, где существуют акторы с различной силой влияния, общее состояние системы зависит от взаимодействия участвующих в поле акторов, то за теоретическую основу был взят новый институциональный подход, в частности работа П. Димаджио и У. Пауэлла об организационном изоморфизме [Димаджио, Пауэлл 2010].

Динамика взаимодействия участников в каждом организационном поле, или *структуризация как процесс*, согласно названным авторам, состоит из нескольких этапов: усиление взаимодействия между организациями в поле; появление чётко обозначенных межорганизационных структур господства и паттернов сотрудничества (*coalition*); увеличение информационной нагрузки на организации в поле; развитие взаимной осведомлённости организаций-участников о том, что они вовлечены в совместную активность [DiMaggio 1982] (цит. по: [Димаджио, Пауэлл 2010: 37]).

Небольшим ограничением будет являться тот факт, что данный подход применяется в основном только для уже сложившихся полей, а в своём исследовании мы имеем дело лишь с формирующимся полем. В нашем исследовании учитывается следующая предпосылка: в сфере социального предпринимательства в России начинается только первый этап структуризации, когда происходит усиление взаимодействия между организациями в поле.

Ниже перечислены основные термины и понятия, которые были использованы в работе.

**Структуризация** — «структурирование социальных отношений в пространстве и времени»; термин предложен английским социологом Энтони Гидденсом для обозначения результата взаимодействия существовавшей прежде социальной структуры с деятельностью конкретного индивида [Гидденс 2005: 38].

Социальные отношения, или социальные практики, не создаются социальными акторами, а лишь постоянно воспроизводятся ими, но с течением времени они постепенно изменяются под влиянием деятельности людей (например, язык является социальной практикой).

Термин «структуризация» используется в работе для обозначения фокуса исследования: мы рассматриваем развитие социального предпринимательства как процесс взаимодействия действующих агентов с окружающей их институциональной и социокультурной средой с последующими определёнными изменениями в ней.

**Институты**, следуя неинституциональному экономическому подходу, мы определяем как «правила игры» в обществе, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми [Норт 1997: 17].

Под *экономическим действием*, придерживаясь экономико-социологического подхода, мы подразумеваем форму социального действия, укоренённого в социальных структурах.

*Институционализация*, в свою очередь, представляет собой «процесс, посредством которого правила из абстракций превращаются в конституирующие элементы повторяющихся моделей взаимодействия в пространстве полей» [Jepperson 1991] (цит. по: [Флигстин 2001: 31]).

Таким образом, есть поля, на которых происходит конструирование в рамках существующих уникальных укоренённых во властных отношениях культурных и социетальных практик в виде законов, значимых ресурсов, технологий и прав.

Следует отметить, что в различных дисциплинах разные поля служат объектом изучения. В данной работе мы будем придерживаться следующего определения *организационного поля*: «Те организации, которые в совокупности составляют идентифицируемую сферу институциональной жизни, — это ключевые поставщики, потребители ресурсов и продуктов, регуляторы и другие организации, производящие сходные продукты или услуги» [Димаджио, Пауэлл 2010: 37]. Под организационными изменениями авторы понимают «изменения в формальной структуре, организационной культуре, а также в целях, программе или миссии» [Димаджио, Пауэлл 2010: 38].

В свою очередь, сформировавшись, поля способствуют воспроизводству привилегированной позиции господствующей группы, а также определяют позицию тех, кто пытается изменить *status quo*. Установленные порядки ограничивают действия акторов и возможности их выбора, однако это не означает, что установленные неофициальные иерархии и позиции не меняются: в стабильных полях действие представляет собой игру с установленными правилами, в которой акторы располагают определёнными ресурсами [Флигстин 2001: 31].

Димаджио и Пауэлл выделили три механизма институциональных изоморфных изменений, вызванных различными причинами [Димаджио, Пауэлл 2010: 39–45]:

- *принудительный* (является результатом как формального, так и неформального давления, оказываемого на одни организации другими, от которых они зависят, а также культурными ожиданиями в обществе, где эти организации функционируют);
- *нормативный* (возникающий главным образом из профессионализации);
- *подражательный* (проистекающий из неопределённости, если нет чёткого понимания организационных технологий, цели неоднозначны или среда порождает символическую неопределённость, организации могут моделировать себя по образу и подобию других организаций).

Для того чтобы проанализировать эти три типа изоморфизма, необходимы лонгитюдные данные о взаимодействии игроков внутри организационного поля, которые не были доступны автору исследования. Тем не менее положения представляемой статьи легли в основу модели исследования.

## **Благотворительность и традиционный бизнес как исходные точки социального предпринимательства**

Прежде чем рассмотреть описание возникающего организационного поля, необходимо определить смежные с ним поля. Социальное предпринимательство содержит элементы как некоммерческой, так

и коммерческой деятельности, поэтому мы рассмотрим две крайние точки континуума, на котором оно находится, с точки зрения использования доходов от деятельности: благотворительность и традиционный бизнес.

### *Благотворительная деятельность*

В самом общем виде благотворительность представляет собой оказание безвозмездной помощи. По определению Д. Берлингема, это «деятельность, посредством которой частные ресурсы добровольно распространяются их обладателями в целях содействия нуждающимся (в широком смысле слова) людям, для решения общественных проблем, а также для усовершенствования условий общественной жизни» [Берлингом 2005] (цит. по: [Бердникова, Ванчикова 2006: 15]).

В работе «Потенциал и пути развития филантропии в России» в качестве филантропических практик рассматриваются «частные пожертвования на благотворительные и иные общепользные цели в форме денежных средств или в форме передачи имущества, а также добровольчество (волонтерство), понимаемое как бескорыстная индивидуальная или коллективная деятельность на благо других людей или общества в целом. Филантропическая активность включает среди прочего и бесплатное предоставление профессиональных услуг, передачу знаний и умений» [Мерсиянова, Якобсон 2010: 7].

Существует так называемая *корпоративная благотворительность*, которая понимается как использование ресурсов компании для помощи нуждающимся или для решения конкретных социальных проблем на территории присутствия, что не относится к основному бизнесу компании [Frame 2005: 18]. Следует отметить, что при этом сфера вложения средств обычно никак не связана с основной деятельностью компании.

Мир сейчас переживает бум корпоративной и особенно частной филантропии [Мерсиянова, Якобсон 2010: 190]. Наличие развитой благотворительности в обществе способствует его социальной интеграции и возникновению механизмов взаимоподдержки. Развитие филантропии — один из аспектов становления гражданского общества.

Однако у благотворительности есть и свои негативные последствия: часто она становится причиной того, что появляются целые слои населения, которые свыклись с иждивенчеством, не способны, не умеют и не желают себе помочь [Апресян 1997: 59–60].

Об уровне частной благотворительности в России можно говорить исходя из данных индекса гражданской помощи: Россия находится на 102-м месте из 130 стран, участвовавших в опросе компании Gallup<sup>1</sup>. В России всего 5% населения делают благотворительные пожертвования, 26% готовы потратить своё время на волонтерскую помощь и 36% — помочь незнакомцу [Золотухина 2011: 52–53]<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Респондентам задавался вопрос: «Что из перечисленного — пожертвование денег на благотворительность, волонтерство или помощь незнакомому человеку — Вы совершили в последний месяц?» Среднее арифметическое процентов респондентов, ответивших положительно по каждому из типов действия, и стало индексом гражданской помощи. Данные по остальным странам представлены на сайте исследовательской компании Gallup; см. URL: <http://www.gallup.com/poll/145589/civic-engagement-highest-developed-countries.aspx#2>

<sup>2</sup> Результаты данного рейтинга не лишены некоторых парадоксов. Например, наряду с развитыми западными странами в «Топ-20» попали многие африканские страны (это можно объяснить общей бедностью и тем, что благотворительностью здесь может считаться небольшая помощь едой). Также к методологическим минусам можно отнести тот факт, что религиозные страны зачастую опережают светские в силу того, что в некоторых религиях благотворительность является предписанной обязанностью, а не добровольным выбором человека.

Однако корпоративная благотворительность в России по своим масштабам в несколько раз превышает частную: по приблизительной оценке благотворительной организации «САФ Россия»<sup>3</sup>, объём частных пожертвований примерно в 15 раз меньше суммарного объёма пожертвований корпораций, в то время как в США частные пожертвования в три раза превышают корпоративные [Мерсиянова, Якобсон 2010: 191].

### *Традиционный бизнес и предпринимательство*

Классик теории предпринимательства Йозеф Шумпетер в книге «Теория экономического развития» предложил свой взгляд на предпринимателя как на новатора, который осуществляет «новые комбинации средств производства» [Шумпетер 1982: 152]. Под новой комбинацией средств производства подразумеваются следующие пять случаев [Шумпетер 1982: 159]:

- изготовление нового, то есть ещё неизвестного потребителям блага или создание нового качества того или иного блага;
- внедрение нового, то есть в данной отрасли промышленности ещё практически неизвестного метода (способа) производства, в основе которого не обязательно лежит научное открытие и который может заключаться также в новом способе коммерческого использования соответствующего товара;
- освоение нового рынка сбыта, то есть такого рынка, на котором до сих пор данная отрасль промышленности этой страны ещё не была представлена, независимо от того, существовал этот рынок прежде или нет;
- получение нового источника сырья или полуфабрикатов, равным образом независимо от того, существовал ли этот источник прежде, или просто не принимался во внимание, либо считался недоступным, или его ещё только предстояло создать;
- проведение соответствующей реорганизации, например, обеспечение монопольного положения (посредством создания треста) или подрыв монопольного положения другого предприятия.

Шумпетер также отмечает, что «функция изобретателя и вообще технического специалиста не совпадает с функцией предпринимателя. Последний как таковой не является духовным творцом новых комбинаций, изобретатель как таковой не является ни предпринимателем, ни каким-либо другим руководителем» [Шумпетер 1982: 185].

По мнению ещё одного известного теоретика в области предпринимательства — Питера Друкера, предприниматель не обязательно выступает в качестве инноватора, источника непосредственных изменений, а, скорее, как человек, который умело и активно направляет эти изменения в нужное ему русло: «Предприниматель всегда ищет изменения, реагирует на них и использует их как возможность» [Drucker 1995: 28].

Общее определение предпринимательства как экономической функции дал профессор Вадим Радаев: «Предпринимательство — это осуществление организационной инновации в целях извлечения дохо-

<sup>3</sup> «САФ Россия» является филиалом британского некоммерческого фонда Charities Aid Foundation, действует в России с 1993 г.; подробнее о представительстве см.: URL: <http://www.cafrussia.ru/CAFRussia/> (последнее обращение: 11.05.2012).

да» [Радаев 2005: 204]. Организационная инновация может быть реализована несколькими способами: создание совершенно нового предприятия, дробление или слияние существующих предприятий, переоформление существующих прав собственности на предприятие либо коренное изменение управленческой схемы или организационной структуры предприятия или бизнеса [Радаев 2005: 204].

Питер и Тина Дасин совместно с Маргарет Матеар представили довольно интересную классификацию четырёх типов предпринимательства — традиционного, институционального, культурного и социального [Дасин, Дасин, Матеар 2010: 44] (см. таблицу 1).

Таблица 1

**Четыре типа предпринимательства**

Тип	Определение	Распределение прибыли	Преобладающая организационная форма	Основная цель	Продукт	Основная проблема	Примеры
Традиционное	Агент, воплощающий идеи с целью создания эффективной инновации [Шумпетер 1982]	Акционер	Коммерческая	Экономическая	Разработка и (или) продажа потребительских товаров и услуг	Рост или выживание	Туристические, IT-компании
Институциональное	Агент, который может мобилизовать ресурсы для влияния или изменения институциональных правил, чтобы поддержать или разрушить действующие институты, или создать новые [Димаджио, Пауэлл 2010]	Акционер и (или) заинтересованная сторона (стейкхолдер)	Коммерческая	Институциональное изменение и (или) развитие	Достижение легитимности	Устойчивость к изменениям	Edison, Kodak, Apple
Культурное	Индивид, который находит и воплощает возможности для создания социальной, культурной или экономической ценности [DiMaggio 1982; Wilson, Stokes 2004]	Акционер и (или) заинтересованная сторона (стейкхолдер)	Некоммерческая или коммерческая	Культурное распространение и (или) просвещение	Установление новых норм и ценностей	Коммерциализация или аутентичность	Музеи, фестивали народного творчества, симфонические оркестры

Таблица 1. Окончание

Тип	Определение	Распределение прибыли	Преобладающая организационная форма	Основная цель	Продукт	Основная проблема	Примеры
Социальное	Актор, который с помощью бизнес-механизмов решает социальные проблемы	Акционер и (или) заинтересованная сторона (стейкхолдер)	Некоммерческая или коммерческая	Социальное изменение и (или) благополучие	Продвижение идеологии и (или) социальное изменение	Экономическая устойчивость или социальная миссия	Глазная клиника «Аравид», пекарня «Грейстоун»

Источник: [Дасин, Дасин, Матеар 2010: 44].

Существуют две противоположные точки зрения на основополагающую цель и задачу бизнеса в социуме: максимизация прибыли и создание социальной ценности. Приверженцем первой является Милтон Фридман, в своей фактически манифестной статье про социальную ответственность бизнеса он написал: «Извлечение прибыли и есть единственная и основополагающая социальная цель бизнеса» [Friedman 1970].

Второй точки зрения придерживается К. Дэвис, который говорил о том, что долгосрочный успех каждого бизнеса зависит от его способности отвечать особым человеческим потребностям поддержания чувства собственного достоинства и свободы [Davis 1973].

На середине континуума находятся те, кто говорит о том, что невозможно отделить создаваемую экономическую ценность от социальной, поскольку они неразрывно связаны друг с другом [Schramm 2010]. Согласно концепции смешанной ценности Эмерсона, создаваемое благо содержит три компонента: экономическую, социальную и экологическую ценности [Emerson 2003: 38]

Измерением уровня предпринимательской активности в России занимается исследовательская группа «GEM Россия». Согласно данным, представленным в национальном отчёте «Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2011», уровень общей предпринимательской активности (процент населения в возрасте 18–64 года, являющегося ранними и устоявшимися предпринимателями) в России в 2011 г. составил 7,35% [Верховская, Дорохина 2012]. Данный показатель является самым низким в группе «эффективно-ориентированных» экономик<sup>4</sup>, где среднее значение по выборке из 24 стран составляет 21,3%.

Можно сделать вывод о том, что исходные «поля» для социального предпринимательства сами по себе не являются очень большими и развитыми в России, и это может свидетельствовать о небольшом потенциальном сегменте для социального предпринимательства в существующей нише.

Как было уже сказано выше, для того чтобы определить действующих игроков организационного поля социального предпринимательства, на первом этапе исследования была проведена серия экспертных

<sup>4</sup> Данная типология, основанная на экономическом развитии стран, включает «ресурсно-ориентированные», «эффективно-ориентированные» и «инновационно-ориентированные» экономики. В «эффективно-ориентированных» экономиках, к которым принадлежит Россия, конкурентоспособность достигается за счёт развития и качества образования, эффективности рынка и способности извлечь пользу из существующих технологий [Верховская, Дорохина 2012: 10].

интервью. Эксперты отбирались по принципу «снежного кома» (взаимных рекомендаций), отправной точкой служила конференция по социальному бизнесу, проходившая в Министерстве экономического развития в октябре 2010 г. В группу экспертов входили представители некоммерческих организаций, представители академического сообщества, а также представители бизнеса. Данный этап был осуществлён в феврале — апреле 2011 г., всего было взято восемь экспертных интервью (данные об экспертах см. в табл. П1).

На втором этапе исследования была проанализирована деятельность ключевого на момент исследования игрока поля — фонда региональных социальных программ «Наше будущее». Ключевым данный игрок был признан по результатам экспертного опроса и первичного знакомства с игроками поля. Основной деятельностью фонда является проведение ежегодного конкурса проектов в сфере социального предпринимательства, и в случае победы заявитель получает беспроцентный заём для его развития, а также консультационную помощь со стороны фонда. Нами было сделано предположение, что фонд, выбирая по установленным критериям победителя, формирует определённым образом особую модель социального предпринимательства. Единицей анализа была выбрана заявка, подаваемая участниками. Были проанализированы все 186 заявок, поданных за три года проведения конкурса.

### **Зарождающееся поле социального предпринимательства в России: ключевые игроки**

В результате серии экспертных интервью были выделены пять основных на момент исследования игроков организационного поля социального предпринимательства<sup>5</sup>. Ниже представлено краткое описание их деятельности внутри поля.

#### *Министерство экономического развития РФ*

В мае 2011 г. министерством был выпущен приказ № 227, где впервые в российском законодательстве упоминается словосочетание «социальное предпринимательство» (см. приложение 2). В приказе даётся довольно широкое определение социального предпринимательства, разработанное в целом для поддержки малого и среднего бизнеса, связанного с решением социальных проблем. Министерство активно участвует в дискуссии по поводу институционального определения этого вида предпринимательства. При поддержке министерства три года подряд проводится ежегодный российский форум по социальному бизнесу (2010–2012), и представители министерства являются его активными участниками.

#### *Фонд региональных социальных программ «Наше будущее»*

Фонд создан в 2007 г. по личной инициативе В. Ю. Алекперова (президента ОАО «ЛУКОЙЛ») с целью развития социального предпринимательства на территории России, финансируется за счёт частных средств основателя.

Выявление и поддержка социальных предпринимателей осуществляется главным образом всероссийским конкурсом проектов «Социальный предприниматель», в рамках которого оцениваются бизнес-планы, нацеленные на решение актуальных социальных проблем. Победителям выделяются беспроцентные займы объёмом до 10 млн руб. с максимальным сроком возврата до семи лет. За три года работы (2008–2010 гг.) фондом «Наше будущее» поддержаны 23 проекта в сфере социального предпринимательства на общую сумму 59 млн 300 тыс. руб. [Отчёт о деятельности... 2011: 22].

<sup>5</sup> Поскольку с момента первого этапа исследования прошло более полутора лет, а данное поле является динамичным, в это число не вошли организации, заявившие о себе на поле позднее (например, Агентство стратегических инициатив и фонд «Навстречу переменам»).



В структуре Фонда существуют центры консалтинга и аутсорсинга, которые реализуют на данный момент две программы: «Развитие инфраструктуры малого бизнеса» и «Развитие кадрового потенциала». В рамках этих программ сотрудники Фонда оказывают консультационные услуги по финансовым и юридическим вопросам, также предоставляют услуги по аренде микроофиса. Кроме головного офиса в Москве, у названных центров есть региональные представительства в Астрахани, Архангельске, Волгограде, Перми, Калининграде и Нижнем Новгороде.

В Фонде уделяется много внимания информационному сопровождению деятельности; например, только в 2011 г. было проведено 53 различных общественных мероприятия (конференции, семинары, выставки и т. д.) [Отчёт о деятельности... 2012: 20].

### *Центр социального предпринимательства и социальных инноваций*

В декабре 2011 г. в Высшей школе экономики был открыт Центр социального предпринимательства и социальных инноваций. Среди задач Центра основными являются проведение научных исследований и консалтинг в области социального предпринимательства, социальных инноваций и социальной экономики, изучение и обобщение российского и мирового опыта лучших практик социального предпринимательства, а также в смежных с ним сферах<sup>6</sup>. Одним из ключевых достижений Центра на данный момент является обобщение опыта социального предпринимательства, в связи с чем выпущена книга «Социальное предпринимательство в России и в мире: практика и исследования» [Московская 2011]. Также в Центре запущен проект по изучению лучших мировых практик (изучение кейсов — победителей международного фонда по поддержке социальных предпринимателей «Ашока»).

### *Российский микрофинансовый центр (РМЦ)*

Центр создан в 2002 г., основной его целью является расширение экономических возможностей малообеспеченного и социально незащищённого населения России. «Миссия РМЦ — способствовать построению всеохватывающей и общедоступной финансовой системы в Российской Федерации через развитие микрофинансирования, чтобы содействовать развитию частного предпринимательства»<sup>7</sup>.

Идея микрофинансирования как инструмента социального предпринимательства была впервые озвучена нобелевским лауреатом Мухаммедом Юнусом, который считается лидером движения социального предпринимательства и автором идеи социального бизнеса по всему миру. «*Микрофинансирование — это один из инструментов социального бизнеса, который, являясь по своей сути финансовым инструментом, решает не только экономические, но и социальные задачи*» (выдержка из интервью с президентом Российского микрофинансового центра М. В. Мамутой). Механизм микрофинансирования, осуществляемый РМЦ, отличается от рыночного варианта, когда даётся микрокредит под очень высокий процент (ростовщичество).

На данный момент особое внимание обращается на две социальные задачи: повышение доступности финансовых услуг для малого бизнеса в небольших населённых пунктах, где отсутствует банковская инфраструктура; развитие стартапов, начинающих предпринимательских команд, которые с социальной точки зрения являются наиболее незащищёнными субъектами малого бизнеса.

Российский микрофинансовый центр сотрудничает с государственными структурами, и именно ими был инициирован вышеупомянутый ежегодный форум по социальному бизнесу. У Центра есть возможность поучаствовать в разработке законопроекта по социальному предпринимательству, однако члены Центра не спешат это сделать, так как сначала необходимо выработать чёткое понимание того,

<sup>6</sup> Положение о Центре см.: URL: <http://socentr.hse.ru/> (последнее обращение: 10.03.2013).

<sup>7</sup> Сайт РМЦ см.: URL: <http://www.rmcenter.ru/about/> (последнее обращение: 10.03.2013).

что является социальным предпринимательством, чтобы избежать злоупотреблений налоговыми послаблениями со стороны тех, кто к нему не относится. *«Появляется огромное количество недобросовестных игроков, которые надевают эту кепочку и под этой кепочкой начинают делать совершенно не те вещи, которые закладывались идеологами этого движения»* (выдержка из интервью с референтом президента Российского микрофинансового центра по правовым вопросам и специальным проектам, ответственным за проекты в сфере социального предпринимательства, И. В. Бирюковым).

### *Российское представительство компании Oxfam (Великобритания)*

Oxfam — независимая международная благотворительная организация, созданная в 1942 г., российское представительство было открыто в 2003 г. *«Миссия организации — борьба с бедностью; основных направлений деятельности — три. Первое направление — программы развития — наиболее релевантное на настоящий момент к России. Второе направление — гуманитарная помощь. И третье направление — проведение различных кампаний, направленных на то, чтобы повлиять на решение проблем, связанных с бедностью и с социально незащищёнными категориями граждан»* (выдержка из интервью с представителем Oxfam в России В. Глушковым).

Сотрудники представительства Oxfam в России имеют опыт развития малого бизнеса в пяти российских городах (Вышний Волочек и Осташков (Тверская область), Алексин и Щёкино (Тульская область) и Рыбинск (Ярославская область)).

Oxfam являлся основным источником финансирования для оригинального пилотного проекта, проведённого в 2009 г., по изучению деятельности организаций социального предпринимательства в России.

В результате первого этапа было выяснено, что только для одной организации из всех игроков поддержка социального предпринимательства и его развитие являются основной профильной деятельностью с возможностью финансовой поддержки. Остальные либо являлись новыми игроками в поле, о результатах деятельности которых говорить пока рано, либо для них тема социального предпринимательства — лишь один из видов деятельности.

Таким образом, на момент проведения исследования фонд региональных социальных программ «Наше будущее» (далее — Фонд) был практически единственным источником финансовой поддержки проектов в сфере социального предпринимательства, и мы сделали предположение, что именно эта организация, выдавая беспроцентные займы на конкурсной основе, формирует определённым образом модель предпринимательства, которое может называться социальным. Вторым этапом нашего исследования стало выявление характеристик этой модели.

### **Ограничение второго этапа исследования**

На основе доступных эмпирических данных — поданных заявок на конкурс социального предпринимательства — мы можем говорить не о самом социальном предпринимательстве в чистом виде, но лишь о его потенциале в стандартных организациях — НКО и малом бизнесе, то есть оценить, насколько они могут действовать нестандартно: способны ли НКО вести самостоятельную коммерческую деятельность для самообеспечения, а бизнес — нести социальную ответственность и реализовывать социальную цель.

### **Описание эмпирической базы исследования и методов анализа данных**

Для выявления формируемой модели социального предпринимательства и его основных критериев были проанализированы все заявки, поданные на конкурс социального предпринимательства в течение

трёх лет — в 2008–2010 гг. После 2010 г. в Фонде было принято решение об отказе от внешней экспертной оценки заявок, поэтому 2011 г. был не включён в анализ.

Для участия в конкурсе Фонд выдвигает ряд первоначальных требований к проекту<sup>8</sup>:

- реализация на территории Российской Федерации и способствование достижению позитивных социальных изменений в обществе;
- направленность на решение и (или) смягчение существующих социальных проблем; на появление долгосрочных, устойчивых, позитивных социальных изменений, улучшение качества жизни населения региона в целом и (или) представителей социально незащищённых слоёв и (или) групп населения и людей, нуждающихся в особой поддержке для развития своих способностей и самореализации;
- определённая степень новизны в подходе к решению социальных проблем или инновационная составляющая, подтверждённая патентом;
- потенциал к тиражированию в других регионах РФ;
- направленность на создание финансово устойчивых бизнес-моделей, способных работать самостоятельно по завершении финансирования со стороны Фонда.

В анализе участвовали все заявки, поданные за три года проведения конкурса. В базу данных были включены следующие характеристики каждой из заявок:

#### 1. Общие характеристики:

- регистрационный номер заявки;
- год конкурса.

#### 2. Характеристики организации-заявителя:

- год создания организации (предприятия);
- год регистрации организации (предприятия);
- количество сотрудников;
  - из них: с ограниченными возможностями;
- организационно-правовая форма;
- регион присутствия;
- тип населённого пункта (город федерального значения, областной центр, город, село, деревня (аул), другое).

#### 3. Характеристики руководителя организации (предприятия):

- возраст;
- гендер;
- наличие предпринимательского опыта;
- стаж;
- специфический стаж (опыт работы в данной организации или в данном предприятии);
- образование.

<sup>8</sup> См. подробнее: URL: <http://konkurs.nb-fund.ru/> (последнее обращение: 10.03.2013).

## 4. Характеристики проекта:

- общая стоимость проекта;
- срок реализации проекта (в месяцах);
- степень готовности проекта.

## 5. Структура источников финансирования организации:

- доля прибыли от собственной деятельности (в % от общей суммы, полученной за год, предшествующий конкурсу);
- доля бюджетного финансирования;
- доля грантов;
- доля пожертвований;
- доля заёмных денег.

Амортизационные отчисления были включены в прибыль (в данном случае мы пользовались понятием «прибыль» в соответствии с международной финансовой отчётностью: так называемая «грязная» прибыль, до вычета налогов и отчислений на амортизацию). Собственные средства учредителей были исключены из анализа, так как наблюдения по ним имеются только для 2010 г.

Помимо общего предположения, было выдвинуто несколько гипотез.

*Г1. В силу отсутствия общепринятого определения понятия «социальное предпринимательство» состав участников конкурса будет весьма неоднороден.*

Поскольку выдвинутые Фондом критерии для участия в конкурсе довольно широки, а в обществе ещё отсутствует общепринятое понимание того, что называется социальным предпринимательством, на конкурс будут подавать заявки совершенно разные экономические агенты (в основном из смежных для социального предпринимательства организационных полей, названных ранее).

*Г2. В течение изучаемого периода (2008–2010 гг.) будет наблюдаться сокращение среди участников конкурса организаций, зависящих от бюджетных источников финансирования.*

Данное предположение выдвинуто в связи с критерием о финансовой независимости и самостоятельности. Мы исходим из предпосылки о том, что подобного рода организациям трудно вести самостоятельную предпринимательскую деятельность.

*Г3. В числе участников конкурса будут преобладать малые (до 100 чел.) и средние предприятия (до 250 чел.) (по критерию численности на предприятии).*

Данная гипотеза была сформулирована на основе предположений экспертов, что социальное предпринимательство — это сфера в основном малого и среднего бизнеса.

В анализе количественных данных были использованы кластерный анализ методом  $k$ -средних,  $t$ -критерий Стьюдента для независимых выборок, а также описательная статистика.

## Результаты количественного этапа исследования

### *Проверка гипотезы о неоднородности участников конкурса (Г1)*

В среднем участвующие в конкурсе организации существуют на рынке восемь лет (на 2010 г.), при этом регистрация их происходит позже выхода на рынок, как правило, на три года.

За три года проведения конкурса в нём приняли участие предприятия из 21 региона России. Всего представлены 35 организационно-правовых форм, среди них наиболее часто встречающиеся следующие: общество с ограниченной ответственностью (50); индивидуальный предприниматель (42); некоммерческое партнёрство (14 предприятий) и региональная общественная организация (14).

Поскольку состав организаций весьма разнороден, для классификации предприятий был проведён кластерный анализ методом *k*-средних. Из 186 заявок только 131 содержала информацию об источниках финансирования организации, что исключило остальные из кластерного анализа.

В основу анализа были взяты два доступных нам количественных признака: количество лет существования предприятия и структура источников его финансирования. В результате получены четыре кластера (названия каждому даны условные, обозначающие преимущественные группы предприятий в кластере). В таблице 2 указаны средние значения в кластере по показателям.

Кластеры можно охарактеризовать следующим образом:

- *зависимые от бюджетных источников предприятия*, с относительно долгой историей существования на рынке по сравнению с другими (среднее значение в кластере — 15 лет), однако имеющие мало собственных средств для вложения в проект (среднее значение — 26% стоимости всего проекта). Характеристика «бюджетное» не означает, что предприятие, попавшее в этот кластер, относится к бюджетным организациям государственной формы собственности; это означает, что предприятие опирается на финансовую поддержку государственных субсидий, грантов или финансируется из региональных комплексных программ. Отдельно можно выделить предприятия Всероссийского общества инвалидов (ВОИ) и Всероссийского общества слепых (ВОС), представляющие собой достаточно связанную структуру региональных предприятий (сохранившиеся с советских времён). Среди участников конкурса предприятия данных структур отличаются гораздо большей вовлечённостью в определённые механизмы государственной поддержки;
- *некоммерческие предприятия*, также имеющие довольно долгий опыт работы на рынке (среднее значение в кластере — 10 лет), в своей деятельности опираются на комбинирование источников финансирования (грантов, пожертвований, бюджетных средств), при этом ведут собственную деятельность, приносящую доход, однако недостаточную для самостоятельного финансирования проекта (среднее значение по кластеру — 29% стоимости всего проекта);
- *предприниматели с собственным капиталом*, основную часть средств которых составляют доходы с собственной деятельности; относительно самостоятельные (готовы покрыть 39% стоимости проекта) и устойчивые на рынке (среднее значение в кластере — восемь лет существования);
- *предприниматели с заёмным капиталом*, основная часть активов — заёмные деньги, минимум прибыли, предлагаемый проект является будущим бизнесом, и участие в конкурсе обусловлено поиском дополнительных средств (пять лет существования).

Таблица 2

**Типы предприятий — потенциальных участников организационного поля, N = 131**

Название кластера	Среднее количество лет существования предприятия	Доля средств от общей стоимости проекта (в %)					Всего в кластере
		собственные вложения	бюджетные средства	гранты	пожертвования	заёмные средства	
Зависимые от бюджетных источников предприятия	14,9	7,2	79,4	3,8	7,5	2,1	15
Некоммерческие предприятия	10	8,6	1,9	60,8	28,7	0	33
Предприниматели с собственным капиталом	8,2	90,1	1,5	4,7	2,6	1,1	68
Предприниматели с заёмным капиталом	5,2	8	0	2,8	0	89,2	15

Среди победителей конкурса в основном коммерческие предприятия, имеющие собственный доход.

**Проверка гипотезы об изменении состава участников (Г2)**

Для проверки гипотезы 2 об изменении состава участников мы применили *t*-критерий Стьюдента для независимых выборок. В анализе участвовали заявки 2009–2010 гг., так как конкурс 2008 г. был пилотным, и организации специально были приглашены для участия в нём. В 2009–2010 гг. конкурс стал открытым, поэтому мы можем говорить о двух случайных независимых выборках.

При проверке статистической гипотезы 2 о равенстве средних значений было выявлено неравенство средних значений в финансовых источниках — в бюджетных средствах и пожертвованиях. В 2010 г. организации-заявители использовали их значительно меньше. Средняя разница по выборке — 10 процентных пунктов в доле бюджетных источников в общей сумме, полученной организацией в предконкурсный период, а также 8 процентных пунктов в доле пожертвований.

Это можно объяснить несколькими причинами: во-первых, относительно большим участием в конкурсе индивидуальных предпринимателей; во-вторых, введением требования к участникам об обязательном вложении 20% собственных средств в представляемый проект. В результате это несколько снизило количество среди участников благотворительных организаций и общественных движений, которые в основном используют перечисленные выше источники.

### Проверка гипотезы о типе предприятий — участников конкурса (ГЗ)

Подавляющее большинство участников конкурса (97%) — малые и средние предприятия, на которых занято менее 250 сотрудников. Средний возраст руководителей анализируемых предприятий — 41 год со средним специфическим стажем в 5,5 года (средний стаж составляет 16,5 года). У 65% участников конкурса есть предпринимательский опыт. Среди руководителей существует некоторое преобладание мужчин — 60%. Примечательно, что 70% руководителей имеют высшее образование.

В среднем стоимость проекта в сфере социального предпринимательства, представленного организациями, составляет 6 млн руб.; средний предполагаемый срок его реализации — 2,5 года. Чаще всего проекты связаны с решением проблем занятости населения (51 проект), образования (34 проекта) и здравоохранения (23 проекта).

Таким образом, Фонд формирует модель социального предпринимательства именно как *специфического вида бизнеса, направленного на решение какой-либо социальной проблемы, однако финансово устойчивого и независимого от внешних источников.*

### Заключение

Данная работа посвящена анализу возникающего организационного поля социального предпринимательства в России. Так как определение и понимание этого термина во многом зависит как от исторических условий, так и от действий ключевых игроков, особенно важно проследить этот процесс в России, где только начинаются формирование определённого подхода к концептуализации этого феномена и поиск практических его примеров.

Было выявлено, что на данный момент формирование определения и критериев социального предпринимательства во многом является результатом деятельности одной организации, а именно фонда региональных социальных программ «Наше будущее», который ставит первоочередную задачу — развитие социального предпринимательства на территории РФ.

Выполняя эту задачу, Фонд проводит конкурс проектов в сфере социального предпринимательства, тем самым формируя потенциальное организационное поле. Оно представлено четырьмя типами организаций, которые мы условно обозначили как зависимые от бюджетных источников, некоммерческие, предприниматели с собственным капиталом, предприниматели с заёмным капиталом. Разумеется, это далеко не вся совокупность организаций, являющихся потенциальными участниками организационного поля. Мы анализируем лишь тех, кто назвал себя таковыми (подав заявку на участие в конкурсе Фонда). Также были даны характеристики как руководителей организаций, участвующих в конкурсе, так и проектов, заявленных ими на конкурс. Проекты в среднем рассчитаны на среднесрочную перспективу и требуют достаточно серьёзных финансовых вложений.

Разнородность организаций — участников конкурса свидетельствует об отсутствии когнитивной легитимации формы социального предпринимательства на данный момент. Однако с течением времени происходят небольшие изменения, и в результате информационной деятельности Фонда и его партнёров в конкурсе участвуют все меньшее количество бюджетных организаций и организаций, в основном зависящих от внешних источников финансирования.

Было выявлено, что Фонд формирует модель социального предпринимательства именно как *финансово устойчивого вида бизнеса, который направлен на решение социальной проблемы.* Эта модель больше тяготеет к американскому подходу к определению социального предпринимательства, нежели

к европейскому, однако российская модель имеет и свои отличительные черты. Можно сказать, что российское определение более узкое, специализированное.

В качестве особых критериев, которые выдвигает Фонд для победителей конкурса, выступают способность к тиражированию проекта и его инновационная составляющая: проект должен, с одной стороны, нести определённую оригинальную идею, а с другой — иметь возможность для повторения в других регионах.

Следует сделать оговорку, что эта формируемая модель является далеко не единственной возможной интерпретацией термина, и его определение находится ещё только на стадии обсуждения. Дальнейшее внедрение, распространение и развитие этой модели, её повторение другими участниками организационного поля будут зависеть от их дальнейшего взаимодействия, поэтому необходимы дальнейшее изучение и лонгитюдные данные о динамике этого взаимодействия.

В целом нельзя однозначно сказать, как именно определённые социально-экономические условия способствуют развитию социального предпринимательства. Мировой опыт показывает, что, с одной стороны, наличие развитого гражданского общества является предпосылкой для создания подобных предприятий, а с другой — в менее развитых странах наличие множества нерешённых социальных проблем также побуждает людей к социальному предпринимательству.

Для развития социального предпринимательства важно достижение его социально-политической и когнитивной легитимации. Относительно политической легитимации сейчас в России происходят определённые изменения: аналогично Европе 1990-х гг. наше государство ищет агентов, способных взять на себя часть социальных обязательств, выполнять которые оно уже не может в полной мере в силу разных причин, в том числе демографических структурных изменений, поэтому и будет стимулироваться создание подобных предприятий.

Говорить о достижении когнитивной легитимации пока рано, на данный момент очевидна недостаточность информации о социальном предпринимательстве. Должно пройти определённое время, чтобы выработалось общее понимание этого термина как в академическом сообществе, так и в широких общественных кругах. Однако динамика появления новых организаций в этом поле свидетельствует о том, что интерес к теме социального предпринимательства растёт.

Данная тема является в России практически неизученной, что предоставляет широкие познавательные возможности с последующим практическим применением. Поэтому продолжение исследования, в том числе изучение международного опыта успешных примеров социального предпринимательства, представляется целесообразным.



## Приложение 1

Таблица 1

Список экспертов, принявших участие в первом этапе исследования

№	Пол	Город	Способ выхода	Деятельность*
1	Мужской	Москва	Снежный ком	Представитель некоммерческого фонда Ч. С. Мотта в России
2	Мужской	Москва	Снежный ком	Представитель Российского микрофинансового центра
3	Мужской	Москва	Конференция	Представитель независимой благотворительной организации Oxfam (Великобритания)
4	Мужской	Москва	Конференция	Представитель дирекции реализации проектов и программ в фонде «Наше будущее»
5	Мужской	Москва	Снежный ком	Представитель исследовательской организации «Циркон»
6	Мужской	Москва	Конференция	Представитель Российского микрофинансового центра
7	Женский	Москва	Конференция	Преподаватель НИУ ВШЭ, кандидат экономических наук
8	Женский	Москва	Конференция	Преподаватель Финансовой академии Правительства РФ

\* Указано на момент проведения серии экспертных интервью (февраль — апрель 2011 г.).

## Приложение 2

*Об организации проведения конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых в 2011 году предоставляются субсидии для финансирования мероприятий, осуществляемых в рамках оказания государственной поддержки малого и среднего предпринимательства субъектами Российской Федерации<sup>9</sup>*

**Выдержка из Приказа № 227 Министерства экономического развития РФ от 20.05.2011 г.**

**Социальное предпринимательство** — социально ответственная деятельность субъектов малого и среднего предпринимательства, направленная на решение социальных проблем, в том числе обеспечивающих выполнение следующих условий:

- а) обеспечение занятости инвалидов, матерей, имеющих детей в возрасте до 3 лет, лиц, находящихся в трудной жизненной ситуации, при условии, что среднесписочная численность указанных категорий граждан среди их работников составляет не менее 50%; а доля в фонде оплаты труда — не менее 25%;
- б) предоставление услуг (производство товаров) в следующих сферах деятельности:

<sup>9</sup> Текст Приказа № 227 см.: URL: [http://fundsbs.ru/downloads/law/minekonomrazv\\_227\\_20.05.2011.pdf](http://fundsbs.ru/downloads/law/minekonomrazv_227_20.05.2011.pdf) (последнее обращение: 10.03.2013).

- содействие профессиональной ориентации и трудоустройству, включая содействие занятости;
- социальное обслуживание граждан, услуги здравоохранения, физической культуры и массового спорта, проведение занятий в детских и молодёжных кружках, секциях, студиях;
- выпуск периодических печатных изданий, а также книжной продукции, связанной с образованием, наукой и культурой.

## Литература

- Апресян Р. Г. 1997. Дилеммы благотворительности. *Общественные науки и современность*. 6: 56–57.
- Баталина М, Московская А., Тарадина Л. 2007. *Обзор опыта и концепций социального предпринимательства с учётом возможностей его применения в современной России*. Препринт серии «Институциональные проблемы российской экономики» WP-1/2008/02. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Бердникова Н. Ш., Ванчикова С. Б. (сост.). 2006. *Эффективная благотворительность для развития города*. М.: Фонд «Институт социальной и гендерной политики». URL: [www.genderpolicy.ru/publication](http://www.genderpolicy.ru/publication)
- Верховская О. Р., Дорохина М. В. (ред.-сост.). 2012. Национальный российский отчёт «Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2011». *Электронная публикация на сайте Высшей школы менеджмента СПбГУ*. URL: [http://www.gsom.spbu.ru/files/gem\\_28\\_02\\_web.pdf](http://www.gsom.spbu.ru/files/gem_28_02_web.pdf)
- Гидденс Э. 2005. *Устроение общества: Очерк теории структуризации*. 2-е изд. М.: Академический проект.
- Димаджио П., Пауэлл У. 2010. Новый взгляд на «железную клетку»: институциональный изоморфизм и коллективная рациональность в организационных полях. *Экономическая социология*. 11 (1): 34–57. URL: [http://ecsoc.hse.ru/data/2010/01/30/1234590663/ecsoc\\_t11\\_n1.pdf](http://ecsoc.hse.ru/data/2010/01/30/1234590663/ecsoc_t11_n1.pdf)
- Золотухина Д. 2011. Какое общество, такая у него и активность. *Русский репортёр*. 5 (183): 52–53.
- Мерсиянова И. В., Якобсон Л. И. (ред.). 2010. *Потенциал и пути развития филантропии в России*. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Московская А. А. (ред.). 2011. *Социальное предпринимательство в России и в мире: практика и исследования*. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Норт Д. 1997. *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*. М.: Фонд экономической книги «Начала».
- Отчёт о деятельности фонда региональных социальных программ «Наше будущее» за 2008–2010 годы*. 2011. URL: [http://www.nb-fund.ru/about-us/about\\_annual\\_report\\_t/](http://www.nb-fund.ru/about-us/about_annual_report_t/)
- Отчёт о деятельности фонда региональных социальных программ «Наше будущее» за 2011 год*. 2012. URL: [http://www.nb-fund.ru/about-us/about\\_annual\\_report\\_t/](http://www.nb-fund.ru/about-us/about_annual_report_t/)

- Радаев В. В. 2001. Новый институциональный подход: построение исследовательской схемы. *Экономическая социология*. 2 (3): 5–26. URL: [http://ecsoc.hse.ru/data/008/587/1234/ecsoc\\_t2\\_n3.pdf](http://ecsoc.hse.ru/data/008/587/1234/ecsoc_t2_n3.pdf)
- Радаев В. В. 2003. *Социология рынков: к формированию нового направления*. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Радаев В. В. 2005. *Экономическая социология*. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Сакоян А. 2012. Социальное предпринимательство. *Polit.ru*. URL: <http://polit.ru/article/2012/03/23/Kerlin/>
- Флигстин Н. 2001. Поля, власть и социальные навыки: критический анализ новых институциональных течений. *Экономическая социология*. 2 (4): 28–55. URL: [http://ecsoc.hse.ru/data/042/587/1234/ecsoc\\_t2\\_n4.pdf](http://ecsoc.hse.ru/data/042/587/1234/ecsoc_t2_n4.pdf)
- Чепуренко А. Ю. 2007. *Социология предпринимательства*. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Шумпетер Й. 1982. *Теория экономического развития*. М.: Прогресс.
- Юнус М., Жоли А. 2010. *Создавая мир без бедности*. М.: Альпина.
- Alter S. 2007. *Social Enterprise Typology*. URL: [www.virtueventures.com/setypology.pdf](http://www.virtueventures.com/setypology.pdf)
- Austin J., Stevenson H., Wei-Skillern J. 2006. Social and Commercial Entrepreneurship: Same, Different, or Both? *Entrepreneurship Theory & Practice*. 30 (1): 1–22.
- Baron D. 2007. Corporate Social Responsibility and Social Entrepreneurship. *Journal of Economics & Management Strategy*. 16 (3): 683–717.
- Dacin P., Dacin M., Matear M. 2010. Social Entrepreneurship: Why We Don't Need a New Theory and How We Move Forward From Here. *Academy of Management Perspectives*. 24 (3): 37–57.
- Davis K. 1973. The Case for and against Business Assumption of Social Responsibilities. *Academy of Management Journal*. 16 (2): 312–322.
- Dees J. 1998. *The Meaning of Social Entrepreneurship*. Stanford: Stanford University Graduate School of Business. URL: [http://www.caseatduke.org/documents/dees\\_SE.pdf](http://www.caseatduke.org/documents/dees_SE.pdf)
- Dees J., Anderson B. 2003. For-profit Social Ventures. *International Journal of Entrepreneurship Education*. 2 (Special Issue on Social Entrepreneurship): 1–26.
- Defourny J. 2009. Concepts and Realities of Social Enterprise: A European Perspective. *Collegium*. 38: 73–98.
- Defourny J., Nyssens M. 2010. Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences. *Journal of Social Entrepreneurship*. 1 (1): 32–53.
- DiMaggio P. J. 1982. Cultural Entrepreneurship in Nineteenth Century Boston. *Media, Culture and Society*. 4: 33–50.
- Drucker P. 1995. *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*. New York: HarperBusiness.

- Emerson J. 2003. The Blended Value Proposition: Integrating Social and Financial Returns. *California Management Review*. 45 (4): 1–51.
- Emerson J., Twersky F. 1996. *New Social Entrepreneurs: The Success, Challenge and Lessons of Nonprofit Enterprise Creation*. San Francisco: Roberts Foundation.
- Frame B. 2005. Corporate Social Responsibility: A Challenge for the Donor Community. *Development in Practice*. 15: 3–4.
- Friedman M. 1970. The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits. *New York Times Magazine*. September 13.
- Jepperson R. 1991. Institutions, Institutional Effects, and Institutionalization. In: Powell W., DiMaggio P. (eds). *The New Institutionalism in Organizational Theory*. Chicago, Il.: University of Chicago Press; 143–163.
- Kerlin J. 2006. Social Enterprise in the United States and Europe: Understanding and Learning from the Differences. *Voluntas*. 17: 247–263.
- Schramm C. 2010. All Entrepreneurship is Social. *Stanford Social Innovation Review*. June 14. (Retrieved.)
- Sharir M., Lerner M. 2006. Gauging the Success of Social Ventures Initiated by Individual social Entrepreneurs. *Journal of World Business*. 41 (1): 6–20.
- VanSlyke D., Newman H. 2006. *Venture Philanthropy and Social Entrepreneurship in Community Redevelopment*. *Nonprofit Management and Leadership*. 16 (3): 345–368.
- Wilson N. C., Stokes D. 2004. Laments and Serenades: Relationship Marketing and Legitimation Strategies for the Cultural Entrepreneur. *Qualitative Market Research: An International Journal*. 7 (3): 218–227.

## ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ОБЗОРЫ

Е. С. Горбань

# Обзор социологических теорий и интерпретация понятия «стиль жизни»: от классового общества до постмодерна<sup>1</sup>



**ГОРБАНЬ (СУХОВА)**  
Елена Сергеевна — магистр социологии НИУ ВШЭ, специалист по маркетингу, Mattel Russia LLC (Москва, Россия).

**Email:** [helen1721@yandex.ru](mailto:helen1721@yandex.ru)

*В обзоре систематизированы основные теоретические подходы в социальных науках к понятию «стиль жизни», а также связанные с ними эмпирические исследования. Рассматриваются также элементы этого понятия с точки зрения различных концепций. Основная цель работы заключается в поиске смыслов, вкладываемых разными исследователями в понятие «стиль жизни». В статье представлены как широко известные работы в области исследований стиля жизни, так и малоизвестные в России, в том числе франкоязычные труды; сделан равный акцент на теоретическую базу и эмпирические исследования, что позволяет дать наиболее полную характеристику феномена стиля жизни. Особое внимание уделяется парадигме стиля жизни французского социолога Пьера Бурдьё, созданной в конце XX века, у которой наряду с широким кругом последователей возникла также плеяда критиков. В данной работе рассматриваются исследования тех и других. Бурдьё эмпирически подтвердил последовательность во вкусах людей, связав потребительские предпочтения с социальным классом, воспитанием и, самое главное, с привычкой. Он открыто заявил о том, что склонности человека к тому или иному виду деятельности, хобби, даже предпочтения в еде можно объяснить внешними факторами и уровнем образования человека. Однако с переходом в XXI век общество меняется и теория Бурдьё оказывается не всегда релевантной. Именно с приходом общества потребления начинает формироваться новый тип сознания, иной тип потребления, а значит, и стиля жизни — постмодернизм, который отрицает логику и последовательность выбора, но настаивает на смешении, эклектике, множественности, иррациональности. Именно таким становится стиль жизни в эпоху потребления.*

**Ключевые слова:** стиль жизни; общество потребления; постмодернизм; классовое общество.

### Введение. Ключевые работы в области изучения стилей жизни: примеры исследований в разных странах мира

«Стиль жизни» — сложное и многокомпонентное понятие, сама суть которого определяется через его составляющие. Если обобщить подходы, далее

<sup>1</sup> Обзор подготовлен на основе магистерской диссертации; доклад по данной теме был представлен на семинаре Лаборатории экономико-социологических исследований (ЛЭСИ) НИУ ВШЭ в декабре 2012 г. Автор выражает особую признательность канд. экон. наук Я. М. Роциной за ценные комментарии и предложения, высказанные в ходе подготовки диссертации и данной статьи.

рассматриваемые в настоящей статье, то можно выделить основные компоненты стиля жизни, исследуемые учёными в социальных науках: структура и различные характеристики потребления, уровень и качество образования, культурные и досуговые практики, а также принадлежность к определённой социальной группе или классу.

Многокомпонентность понятия «стиль жизни» привела к тому, что его теоретическое обоснование зачастую следовало за эмпирическими исследованиями, по-разному трактовавшими его содержание. Целью данной статьи является описание и систематизация существующих теоретических и эмпирических концепций стиля жизни как социального феномена, которые могут быть одновременно и взаимообусловленными, и противоречащими друг другу.

Одной из первых теоретических работ в области изучения стилей жизни стал опубликованный в 1899 г. труд американского социолога и экономиста Т. Веблена «*The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions*» («Теория праздного класса: экономическое исследование институтов»), хотя в нём ни разу не встречается наиболее часто используемый ныне термин *lifestyle*. Веблен использует в качестве синонимов несколько словосочетаний: *scheme of life* (чаще всего), *way of life*, *manner of life*, *habit of life*, *mode of life*, которые на русский язык переводятся как «стиль жизни», «образ жизни», «уклад жизни». У Веблена нет чёткого определения этого понятия, но, несмотря на это, очевидно, что оно включает различные досуговые виды деятельности и особенности потребления, характерные для той или иной социальной группы. Свой труд исследователь посвятил изучению возникновения и особенностей стиля жизни только одной социальной группы — высшего класса, для которого были характерны лишь несколько видов занятий — управление, военное дело, религия, спорт и развлечения [Веблен 1984: 22–26]. Введённые понятия «демонстративное потребление» и «демонстративная праздность» означали стремление представителей *праздного* (то есть высшего) класса идентифицировать себя со своей социальной группой и отделиться от других.

Идея взаимосвязи образа жизни и социального положения была продолжена М. Вебером, который связал концепцию стиля жизни с понятием «статусная группа», и, согласно его трактовке, «экономические классы стратифицированы по их отношению к производству и способам доступа к благам, статусные же группы — по своим принципам потребления благ, выраженным в образе жизни» [Вебер 1992: 36]. По отношению к статусной группе стиль жизни выступает и как системообразующая категория, и как символ принадлежности к ней.

В развитие концепции стиля жизни внёс свой вклад Т. Парсонс в работе «*An Analytical Approach to the Theory of Social Stratification*» («Аналитический подход к теории социальной стратификации», 1940). Парсонс полагал, что «важным компонентом жизненного уровня (и стиля жизни) везде является символическое значение, которое имеют многие предметы этого “уровня” для “статуса”» [Парсонс 1992: 131]. В теории функционализма понятие «стиль жизни» приобретает совершенно определённую роль: социальная стратификация предполагает наделение престижем и уважением тех видов поведения, которые необходимы обществу, а демонстрация этого престижа возможна через стиль жизни.

Что касается ранних эмпирических исследований стиля жизни, одной из первых в этой области стала работа немецкого экономиста и статистика Э. Энгеля «*Des Rechnungsbuch der Hausfrau und seine Bedeutung im Wirtschaftsleben der Nation*» («Книга счётов домохозяйки и её значение в экономической жизни нации») [Engel 1882]. На данных о бюджетах бельгийских семей Энгель выявил негативную связь между уровнем дохода в домохозяйстве и долей расходов на питание. Этот вывод был подвергнут сомнению французским философом и социологом М. Хальбваксом, который в работах «*La classe ouvrière et les niveaux de vie*» («Рабочий класс и уровень жизни») [Halbwachs 1913] и «*L'évolution des besoins dans les classes ouvrières*» («Эволюция потребностей рабочего класса») [Halbwachs 1933]

утверждал, что уровнем дохода не всегда можно объяснить распределение бюджета семьи в различных стратах. Согласно его теории, социальные связи и отношения детерминируют потребности и в итоге структуры потребления в различных социальных группах. Потребности и их реализация в ежедневном потреблении отражают присущую каждой социальной категории культуру и степень участия в общественной жизни. Таким образом, потребление представляет собой социальную конструкцию и объясняется не столько уровнем дохода, сколько уровнем жизни как таковым. Работы Энгеля и Хальбвакса можно с полным основанием считать одними из первых эмпирических исследований стиля жизни.

Затем, в середине 1930-х гг., концепция стиля жизни была подхвачена эмпириками, заложившими основу маркетинговых исследований в США, для которых вкусы, ценности и потребительские практики людей являются фундаментом разработки маркетинговых стратегий продвижения товара на рынке. Одним из основоположников такого подхода является П. Лазарсфельд. Его подход нашёл отражение, в частности, в совместном исследовании с Е. Катцом, опубликованном в 1955 г.: «*Personal Influence*» («Личное влияние») [Katz, Lazarsfeld 1955]. Главная черта американских исследований 1930–1950-х гг. — различное понимание как самого понятия «стиль жизни», так и соответствующих эмпирических методов его изучения.

Наряду с американской французская социологическая школа изучения стиля жизни является одной из сильнейших. Большинство эмпирических исследований во Франции описывают стили жизни именно определённых социальных групп, например, городских жителей или жителей пригородов [Kaes 1963], профессиональной группы [Boltanski 1982], студенческого сообщества [Bourdieu, Passeron 1964]. Работы этих исследователей показали, что стили жизни определяются как демографическими и экономическими параметрами, так и психологическими и социальными характеристиками, в том числе интересами, вкусами, уровнем образования и определёнными моральными ценностями.

Началом нового этапа изучения взаимосвязи потребительских практик, вкусов и социального статуса послужил выход в 1979 г. монографии французского социолога П. Бурдьё «*La distinction. Critique sociale du jugement*» («Различение: к социальной критике суждения»), где он предложил свою концепцию стилей жизни и парадигму социальных полей. Бурдьё предлагает концепцию классов, основанную не только на структуре и объёмах имеющихся капиталов (прежде всего культурного и экономического), а также на других параметрах (таких как социальное происхождение, возраст и другие), но и на структуре отношений, которая оказывает влияние на практики и приписываемые им смыслы [Bourdieu 1979: 118]. Класс является конструктом, а не реальным объектом. Социальное же пространство представляет собой структуру позиций индивидов и включает различные поля в зависимости от рассматриваемых практик. В своём эмпирическом исследовании Бурдьё показал, что в социальном пространстве позиции классов можно представить в зависимости от соотношения видов капитала [Bourdieu 1979: 140]. Таким образом, различные соотношения у людей экономического (измеряемого на уровне доходов, должности, социального класса и т. п.) и культурного (уровень образования, количество прочитанных книг, частота посещения культурных мероприятий) капиталов являются основой для образования различных социальных групп.

Основной принцип, который использовал Бурдьё при делении на классы, — это доминирующая или подчинённая позиция индивида в обществе. Так, существует доминирующая группа, характеризующаяся преобладанием экономического капитала над культурным, к которой в основном относятся крупные предприниматели. И существует так называемая новая буржуазия — группа людей, занятых в быстро развивающемся обслуживающем секторе (маркетинг, реклама, PR). Люди, принадлежащие к данной группе, помимо экономического капитала, обладают ещё и культурным капиталом. Наконец, группа учителей и интеллектуалов характеризуется более низким экономическим и более высоким

культурным капиталом. Также есть пролетариат, характеризующийся низким уровнем как экономического, так и культурного капитала. Пролетариат занимает подчинённую позицию в обществе.

П. Бурдьё подробно анализирует стили жизни и практики потребления, присущие вышеупомянутым группам, а также придаёт большое значение взаимодействию двух типов капиталов в данных группах. Например, он приходит к выводу, что «предпочтения в сфере питания зависят также от представлений того или иного класса о теле и о воздействии, оказываемом пищей на тело, то есть на его силу, здоровье и красоту, а также от категорий, которые он использует для оценки этих воздействий; при этом некоторые из них могут иметь значение для одного класса и не приниматься в расчёт другим» [Бурдьё 2005]. Эмпирические исследования показали, что рабочие, которые уделяют большее внимание физической силе тела, чем его форме, имеют тенденцию потреблять продукты одновременно дешёвые и сытные, в то время как представители либеральных профессий предпочитают употреблять продукты вкусные, полезные для здоровья [Бурдьё 2005: 38]. Главный же вывод состоит в том, что различным классам, обладающим разными объёмами капиталов, присуща своя особая структура потребительских практик, в частности, выражающаяся в различиях доли доходов, расходуемых на питание, культуру и внешность [Бурдьё 2005: 35]. Таким образом, система условий жизни разных классов порождает различия в габи-тусе, а они, в свою очередь, — в стилях жизни.

Работа П. Бурдьё положила начало целому ряду современных западных эмпирических исследований стиля жизни и социального пространства.

Так, один из последователей подхода П. Бурдьё, британский исследователь М. Томлинсон, на основе анализа эмпирических данных о потреблении англичан в 1985–1992 гг. приходит к выводу, что, несмотря на многочисленные социальные теории, посвящённые так называемому размыванию стилей жизни и практик потребления, для английского общества все столь же значимыми остаются понятия «социальный класс», «профессиональная группа» и «пол» как детерминанты стиля жизни [Tomlinson 2003: 2]. Результаты, полученные в ходе данного исследования, показали, что так называемые посттрадиционные социальные группы, о которых много говорят социологи, придерживающиеся постфордистских взглядов, не формируются в английском обществе. На базе выбранных переменных автору удалось выделить четыре основных стиля жизни: здоровый, умеренный, нездоровый и активный [Tomlinson 2003: 13]. Оказалось, что наиболее нездоровый стиль жизни (употребление спиртного, курение и посещение публичных домов) характерен для социальных групп, находящихся внизу иерархической лестницы.

Известный американский социолог Дуглас Хольт в работе 1997 г. «*Distinction in America? Recovering Bourdieu's Theory of Tastes from Its Critics*» («Различение в Америке? Критика возрождающейся теории Бурдьё о вкусах») рассматривает, в какой степени теории Бурдьё и его последователей применимы к современному североамериканскому обществу [Holt 1997]. В данной работе автор анализирует основные пункты критики теории вкусов Бурдьё, уточняет роль социально-исторического контекста в теории Бурдьё на примере Соединённых Штатов. По мнению автора, теория Бурдьё требует более точной операционализации понятий, и именно её Д. Хольт видит целью своей работы. В целом основу критической позиции Хольта в отношении работ Бурдьё составляет отрицание автором последовательности во вкусах различных классов. Так, по мнению Хольта, бедняки верят в «социальные лифты» и тянутся в своих предпочтениях к высшим классам [Holt 1997]. Таким образом, Хольт полагает, что между классами существует не только антагонизм, но и взаимное притяжение, заимствование некоторых черт.

Известным последователем и одновременно критиком П. Бурдьё является французский социолог Б. Лаир. Особенно важным вкладом в развитие концепции стиля жизни считается его спецификация теории социальных полей. Неустойчивые по своей природе стили жизни представляют собой различные модели самоидентификации, которые люди выбирают не в прямой зависимости от их классовых, половых, возрастных или этнических характеристик [Lahire 1998].



Крайне важной в критике Бурдьё является и идея Б. Лаира о том, что габитус, будучи главной детерминантой стиля жизни, предполагает различный опыт социализации индивида, и именно этот опыт делает людей и их вкусы многогранными, не сводимыми к единым классовым предпочтениям [Lahire 1998]. Социолог утверждает, что принадлежность человека к тому или иному классу не даёт полного основания для автоматического определения его вкусов и ценностей и для формирования вкусов и привычек существует множество условий и предпосылок, они разнообразны и отличны друг от друга. Двумя основными задачами работы «*La culture des individus*» («Культура индивидов»), опубликованной в 2004 г., Лаир считает анализ, во-первых, культурных предпочтений и практик в дифференцированных современных обществах, где существует сильное разделение трудовых функций и их разнообразие, и, во-вторых, социальных особенностей становления личности [Lahire 2004: 10].

Исследователь признаёт необходимость в изменении взгляда на культурную сферу, утверждая, что «граница между легитимной культурой (под которой понимается именно “высокая культура”) и нелегитимной, то есть субкультурой, разнообразными культурными практиками, пролегает не только между различными социальными классами, но и между культурными предпочтениями у людей из одного класса» [Lahire 2004: 13]. Лаиром были проведены 111 интервью и проанализированы данные за 1997 г. статистического исследования «*Des pratiques culturelles des Français*» («Культурные практики французов»), ежегодно проводимого Министерством культуры и связи Франции. Он полагает, что единственный возможный способ изучения различий в культурных предпочтениях людей — это двухуровневый подход, который предполагает, с одной стороны, индивидуальный анализ (личные пристрастия и предпочтения индивидов, их предшествующий культурный опыт и т. д.), а с другой — изучение общественных изменений, вызвавших трансформации предпочтений.

Ещё одним ярким представителем современного направления изучения культурных практик во Франции является Ф. Куланжон. Основой для его труда послужили данные Национального института статистики и экономических исследований Франции (Institut national de la statistique et des études économiques, INSEE)<sup>2</sup> о частоте посещения людьми тех или иных культурных мероприятий во Франции [Coulangeon 2005]. Исследователем была замечена тенденция по увеличению расходов на культурный досуг жителей Франции и в целом Европы, в чём он усматривает серьёзные социальные изменения в стилях жизни людей и в общей модели самоидентификации населения Европы. Социолог задаётся вопросом: является ли подобная финансовая тенденция свидетельством демократизации и более свободного доступа к культурному досугу? Стал ли культурный досуг унифицированной формой, вариантом стиля жизни для европейцев либо, наоборот, увеличение расходов свидетельствует о фрагментации, разграничении и разделении предпочтений в стилях жизни?

Ф. Куланжон под культурными практиками понимает общие досуговые практики, представляющие собой деятельность по потреблению каких-либо интеллектуальных или творческих ресурсов, которая включает получение эстетического удовольствия и является частью определения стилей жизни (к культурным практикам в данном случае относятся чтение, посещение культурных мероприятий, музеев, кинотеатров, концертов, прослушивание музыки, а также хобби, увлечения). Автор замечает, что культурные практики населения представляют интерес не только для культурологов, но являются значимым аспектом социальной стратификации, социального неравенства и социальных связей в обществе. Он признаёт, что социология П. Бурдьё послужила связующим звеном между характеристиками, составляющими понятие «стиль жизни», и переменными социального статуса.

Ф. Куланжон подчёркивает важную мысль Бурдьё: вкусы людей и осуществляемые ими практики потребления формируют как систему предпочтений социальных групп, так и систему нежелательных практик, то есть тех практик, которые тот или иной социальный класс *никогда не выберет* для себя.

<sup>2</sup> См. URL: <http://www.insee.fr/fr/default.asp>

Таким образом, Бурдьё создаёт социальное пространство вкусов и предпочтений (это пространство основано на обладании капиталом разного рода — экономического или культурного). *Различение* как таковое наблюдается как раз между высшими и низшими классами: высшие классы являются авангардом в области культуры и науки, они характеризуются более высоким уровнем эстетических потребностей, образования и т. д.

Фундаментальная книга социологов Н. Эрпина и Д. Вержера «*Consommation et modes de vie en France*» («Потребление и стили жизни во Франции»), посвящённая стилям жизни и потребительским практикам во Франции, впервые увидевшая свет в 2000 г., а затем переизданная в 2008 г., объединяет одновременно экономический и социологический подходы к изучению потребления и стилей жизни во Франции на протяжении полувека [Herpin, Verger 2008]. В переиздании авторами отмечаются значительные изменения, произошедшие в обществе на протяжении этого времени. Неодновременный характер в разных сферах общественной жизни, а также неоднозначный и не всегда положительный эффект, который они производят, представляют собой важный аспект этих трансформаций. Примеры таких изменений, сильно повлиявших на стили жизни, — возникновение Интернета и развитие автомобильной индустрии. Книга является уникальным образцом подобного исследования в том смысле, что сочетает одновременно экономико-социологический и культурно-исторический подходы и наглядно демонстрирует портрет и динамику общества на протяжении полувека. В каждой из девяти частей исследования рассматриваются отдельные сферы потребления (продукты питания, одежда, жильё, транспорт, досуг и здоровье) и их связь со стилями жизни людей. В книге подчёркивается, что сегодняшнее французское общество консьюмеризовано в высшей степени, и консьюмеристские ценности меняют поведение людей, ставят под угрозу традиции потребления и оказываются причиной постепенного исчезновения культуры и национальной идентичности.

Во французской традиции исследование стилей жизни часто начинается с анализа распределения бюджетов времени и расходов семей и домохозяйств: рассматриваются общие доходы семьи и расходы по различным статьям потребления, средние расходы индивида в месяц, качество потребляемых продуктов (категории, потребляемые богатыми и бедными).

Исследования известного специалиста по социальной стратификации Дж. Голдтропа и его коллег также обращают внимание на взаимосвязь позиции в социальной структуре и стиля жизни. Лейтмотив одной из работ, посвящённых взаимосвязи различных социальных показателей и стратификации, — проверка на эмпирических данных тезиса о том, что социальные иерархии и социальные структуры не являются детерминантами выбора предпочтений в области культуры [Goldthorpe, Wing Chan 2007]. В исследовании показано, что многие люди не принимают участия в культурной жизни, несмотря на высокий уровень экономического благосостояния и социальный статус (сознательно выбирают неучастие в культурной жизни и непосещение культурных мероприятий, им свойственна определённая самоизоляция от культуры). Однако в целом статусные и доходные характеристики людей и их предпочтения в области культуры и досуга, посещения различных мест оказались взаимосвязанными.

Среди российских работ, обнаруживающих тесную взаимосвязь социального класса и стиля жизни, можно отметить исследование группы российских социологов о средних классах, проведённое под руководством Т. Малевой в начале 2000-х гг., где ставится вопрос об отличительных особенностях стиля жизни среднего класса в России [Малева и др. 2003]. В частности, в выделенных полях материального потребления, досуга, здравоохранительных практик, трудового и финансового поведения, политической активности были обнаружены различия между средним классом и другими социальными группами в России.

## Трансформация теорий стиля жизни под влиянием концепции общества постмодерна

Разговоры о формировании нового типа общества, а именно общества постмодерна, начались ещё в конце 1970-х — начале 1980-х гг. и по своей сути напоминали споры о постиндустриальном обществе. Первым социальным философом, заговорившем о возникновении общества постмодерна, был француз Ж. Ф. Лиотар, посвятивший этому феномену свою работу «*La Condition postmoderne: Rapport sur le savoir*» («Состояние постмодерна»), изданную в 1979 г.<sup>3</sup> Отличительной особенностью постмодернистского общества является тот факт, что социальная стратификация и структура становятся более фрагментированными и сложными, теряют так называемую классовость. Таким образом, становится возможным выделить социальные группы на основании различных характеристик (в том числе потребительского поведения), а не только тех, которые конвенционально считаются классовообразующими [Рощина 2007а].

Эпоха постмодерна, как утверждают некоторые социологи, сильно изменила социальные структуры общества и их взаимосвязь, существовавшую в течение всей истории человечества, с соответствующим стилем жизни. Для многих социологов, антропологов, литературоведов и культурологов главная определяющая черта эпохи постмодерна — особая роль потребления [Восock 1993]. Характерными чертами стиля жизни в обществе постмодерна являются противоречивость, непоследовательность, несочетаемость его элементов и их парадоксальность. Постмодернистские теории указывают на то, что мир слишком сложен, чтобы его упрощать при анализе, как это делают рационалистические классические теории: любой взгляд на мир ограничен самой точкой отсчёта [Мельвиль и др. 2004].

Для обществ модерна социологами постулировалась тесная взаимосвязь между позицией индивида в социальной структуре и его стилем жизни (см. в связи с этим упомянутые выше работы М. Вебера, Т. Веблена, исследования П. Бурдьё и других социологов последней трети XX века). Исследования образа жизни проводились и в последние десятилетия существования Советского Союза (по своим характеристикам его общество также можно обозначить как модернистское). В частности, И. В. Рывкина проанализировала повседневные практики сельского населения Сибири [Рывкина 1979]. Была также обнаружена взаимосвязь между социально-демографическими характеристиками населения и структурой его потребления [Освянников и др. 1989].

Во второй половине XX века социологи всё чаще ставят вопрос о кардинальных изменениях в обществе, об изменении его характера, ломке привычных социальных структур. В частности, были выдвинуты теории общества потребления [Baudrillard 1970], парадигма общества-«спектакля» [Debor 1967], модернистские и постмодернистские теории общественного развития [Debor 1967]. Переход к новому типу общества, в частности, к *обществу потребления*, характерным признаком которого является возрастание места и роли потребления, приводит к тому, что на смену старым социальным классам приходят так называемые сообщества потребления (*consumption communities*) [Boorstin 1974], когда близость структур потребления становится более важным стратообразующим фактором, чем, например, профессия или доходы. Ещё более нарушающим классические представления о взаимосвязи между социальной стратификацией и стилем жизни является концепция общества постмодерна, фактически постулирующая, что в таких обществах нарушается связь между позицией индивида и его образом жизни, который приобретает фрагментарный, мозаичный характер.

Российский социолог В. И. Ильин в работе «*Общество потребления в России: миф или реальность?*» ёмко определил общество постмодерна через призму потребления: «Потребление перестаёт быть способом борьбы за физическое выживание и превращается в инструмент конструирования социальной

<sup>3</sup> Русский перевод появился в 1998 г.; см.: [Лиотар 1998].

идентичности, социокультурной интеграции в общество» [Ильин 2003]. Таким образом, общество постмодерна (начиная примерно с последней четверти XX века) представляет собой смешение противоречащих друг другу культур, стилей жизни различных слоёв общества, представители которых стремятся выделиться и создать собственную социальную идентичность. В обществе постмодерна главенствующую роль приобретают коммерция и благо как товар, стилизованный под оригинал, а также имитация, своего рода пастиш (*pastiche*), или стилизация, то есть массовый продукт, который по внешним признакам с трудом отличим от образца высокой культуры.

Э. Гидденс, переходя к разговору о постмодерне на уровне личности, говорит о так называемом переходе современного человека к разработке его собственной жизненной политики, в основе которой лежит нравственная доминанта (человек выстраивает свой стиль потребления в соответствии со своими личными моральными принципами) [Giddens 1991: 15]. По мнению А. Фирата и А. Венкатеша, основная суть постмодерна как стиля жизни отражается пятью терминами: гиперреальность, фрагментация, инверсия производства и потребления, децентрированный субъект и соседство противоположностей [Firat, Venkatesh 1991].

К важным чертам общества постмодерна относится и эстетизация повседневной жизни, которая начинает рассматриваться как эстетический или культурный проект, а идентичность человека формируется через его личный выбор [Featherstone 1991].

В целом ряде эмпирических исследований начиная с последнего десятилетия XX века отмечается, что связь социальной стратификации с потреблением, вкусами и культурой не так однозначна, как она была описана П. Бурдьё. В работе К. Гриньона и Ж. Пассерона показано, что автономия и сегментированность культурных — эстетических и духовных — предпочтений социально низших классов также заслуживают внимательного анализа [Grignon, Passeron 1989]. Как отмечает Д. Харви, наиболее сильной критике взгляды Бурдьё подверглись с появлением постмодернистской теории общественного развития, которая рассматривает стили жизни как единственную в своём роде реальность, как элементы процесса самоидентификации и отражения разнообразных культурных сообщений [Harvey 1989]. Согласно концепции Э. Гидденса, стиль жизни сам по себе является синонимом самоидентификации людей независимо от критериев социального класса, богатства или культурного капитала [Giddens 1991].

В работе Н. Эрпина и Д. Вержера отмечается появление нового, постмодернистского, типа потребителя, который, осуществляя свой выбор, руководствуется принципом смешения и может сочетать как более низкие, так и более высокие категории товаров [Herpin, Verger 2008]. Диктатура классического «хорошего вкуса» поэтому исчезает, стирается, акцент перемещается на оригинальность, на свободу выбора и возможность изобретать и сочетать вещи и практики. Исследователи утверждают, что вкусы могут трансформироваться в обществе в целом; постулируется гипотеза о том, что вкусы становятся унифицированными под влиянием возникновения новых продуктов, изменения цен и объёмов потребления.

Британские исследователи предположили, что концепцию социального пространства и классовую дифференциацию французского общества П. Бурдьё можно использовать и в контексте других обществ [Savage et al. 1992]. Однако в этой работе показано, что социальный класс и уровень дохода не являются больше детерминантами стиля потребления многих современных британцев. Авторы на базе исследования TGI (индекс целевых групп) выбрали переменные из различных сфер жизни людей (от посещения джазовых концертов до употребления шампанского и предпочтения марки автомобиля) и проанализировали их взаимосвязь с социально-экономическими характеристиками. Проведённый анализ позволил заключить, что высокий уровень дохода связан с так называемым экстравагантным, неумеренным стилем жизни, в том числе предполагающим употребление крепких спиртных напитков,

посещение дорогих ресторанов и предпочтение иностранной кухни. Также значительная часть привычек потребления, присущих представителям обеспеченных слоёв общества (под которыми авторы подразумевают средний класс), не поддаётся единой логике: неумеренность сочетается с заботой о теле, как и пристрастие к дискотекам и поп-музыке не мешает представителям среднего класса посещать классические и джазовые концерты и ценить высокое искусство. Такой стиль жизни и потребления, когда ежедневная деятельность людей строго не дифференцирует их по классам (как это было в обществе модерна), а роль потребления и потребительской культуры настолько возросла, что «люди уже не могут быть объективно расположены на социальной лестнице по критерию их предпочтений и стиля жизни» [Featherstone 1991: 179], авторы называют *постмодерном*.

В результате они выделяют три стиля жизни, которых чаще всего придерживается средний класс в Великобритании: аскетический, постмодернистский и нейтральный (то есть не имеющий отличительных особенностей). Каждому из этих типов соответствует своя социальная база — это люди с определённым набором специфических черт (профессиональный статус, доход, семейное положение и т. п.). Ценности класса, который П. Бурдьё называл интеллектуальным, обладающим мощным культурным капиталом, впитываются средним классом, чей экономический капитал выше, а взгляды более материалистические. Из-за этого происходит смешение стилей жизни и потребления и практики возвышенной духовной жизни сочетаются с видами деятельности, ещё совсем недавно присущей исключительно рабочему классу.

К эмпирическим работам, опровергающим результаты П. Бурдьё, можно также отнести исследование израильского социолога Т. Кац-Джерро [Katz-Gerro 2002]. Основная идея исследования — связана ли дифференциация в культурном потреблении с классовой принадлежностью. Для этого автор использует межстрановые сопоставления, анализируя данные о проведении досуга и вкусах по ряду европейских стран, Израилю и США. Для каждой страны на основе факторного анализа были построены векторы вкусов и практик в различных полях. Первый из выделенных факторов можно интерпретировать как «интеллектуальное потребление»: он был использован в качестве зависимой переменной регрессионного анализа. Результаты показали, что детерминированность склонности к интеллектуальному потреблению принадлежностью к классу неодинакова в разных странах. Кроме того, эта склонность зависит также и от ряда социально-демографических характеристик, таких как этническая принадлежность, пол, вероисповедание. На основании этого автор делает вывод о том, что в обществе постмодерна культурные предпочтения больше не являются жёстко связанными с социальным классом.

В России на данных R-TGI (Российский индекс потребительских групп) за 2000 г. также удалось обнаружить представителей постмодерна в стиле жизни, которым свойствен мозаичный тип проведения досуга и потребления [Рощина 2007b]. Всего были выделены восемь вариантов стиля жизни («пассивный», «спортивный», «постмодернистский», «развлекательный», «читательский», «хозяйственный», «классический», «домашний») и их основные детерминанты, то есть социально-демографические параметры, такие как пол, возраст, образование и доходы.

## Заключение

Стиль жизни — богатейшая тема для социологических исследований, которая всегда будет актуальна. С течением времени и изменениями в обществе меняются и жизнь людей, их предпочтения в различных сферах. В представленном обзоре мы стремились продемонстрировать многогранность самого понятия «стиль жизни», а также множественность подходов к его изучению; если говорить об эмпирических исследованиях, были перечислены переменные, которыми измерялось понятие при количественном анализе.

Задачей данной статьи также являлось описание наиболее значимых теоретических и эмпирических вех в изучении стилей жизни. Этот обзор преследовал цель не только описать имеющиеся теории стилей жизни и методов их изучения, но и сделать акцент именно на том, что понимание стиля жизни практически полностью обусловлено той теорией, которая выбирается в качестве точки отсчёта. Изучая стиль жизни, операционализируя это понятие, автор проводит аналитическую работу по созданию некоего синтеза из разных компонентов и сфер жизни. Обзор наглядно показывает, как использование разных переменных определяет анализ стиля жизни.

Можно заключить, что определение понятия «стиль жизни» в социологии появилось на стыке теории и эмпирики в результате их тесного взаимодействия и взаимовлияния. Основным ограничением данной статьи, по мнению её автора, является попытка представить наиболее широкий подход и обзор всех существующих теорий и направлений исследований. Такой подход, с одной стороны, даёт наиболее общее представление об описываемых проблемах, но, с другой стороны, допускает ряд обобщений и упрощений в изложении сложных теорий и данных.

Дальнейшей работой по изучению стилей жизни в данном ключе может быть более подробная категоризация исследований и теорий и исследование именно по одной конкретной парадигме стиля жизни, что позволит лучше понять основания для категоризации и сравнения существующих парадигм.

## Литература

- Бурдье П. 2005. Различение: социальная критика суждения. *Экономическая социология*. 6 (3): 25–48. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2005-6-3/index.html>
- Вебер М. 1992. Класс, статус и партия. *Социальная стратификация*. Под ред. С.А. Белановского. Вып. I. М.: ИНП РАН; 19–38.
- Веблен Т. 1984. *Теория праздного класса*. М.: Прогресс.
- Ильин В. И. 2003. Общество потребления в России: миф или реальность? *Прагматика культуры*. URL: <http://artpragmatica.ru/hse/?uid=459>
- Лиотар Ж. Ф. 1998. *Состояние постмодерна*. М.: Институт экспериментальной социологии; СПб.: Алетейя.
- Малева Т. (отв. ред.). 2003. Средние классы в России. Экономические и социальные стратегии. *Московский центр Карнеги*. М.: Гендальф.
- Мельвиль А. Ю. и др. 2004. *Политология*. М.: МГИМО; ТК Велби; Проспект.
- Овсянников А. А. и др. 1989. *Типология потребительского поведения*. М.: Наука.
- Парсонс Т. 1992. Аналитический подход к теории социальной стратификации. *Социальная стратификация*. Под ред. С. А. Белановского. Вып. I. М.: ИНП РАН; 53–114.
- Рощина Я. М. 2007а. *Социология потребления*. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ.
- Рощина Я. М. 2007б. Дифференциация стилей жизни в поле досуга. *Экономическая социология*. 8 (4): 23–42. URL: <http://www.hse.ru/mag/ecsoc/2007-8-4.html>

- Рывкина Р. В. 1979. *Образ жизни сельского населения*. Новосибирск: Наука; СО АН СССР.
- Baudrillard J. 1970. *La société de consommation*. Paris: Gallimard.
- Wootton R. 1993. *Consumption*. London: Routledge.
- Boltanski L. 1982. *Les cadres, la formation d'un groupe social*. Paris: Les Éditions de Minuit.
- Bourdieu P., Passeron J. C. 1964. *Les Héritiers. Les étudiants et la culture*. Paris: Les Éditions de Minuit.
- Bourdieu P. 1979. *La distinction. Critique sociale du jugement*. Paris: Les Éditions de Minuit.
- Boorstin D. J. 1974. Consumption Communities. In: Boorstin D. J. *The Americans: The Democratic Experience*. New York: Vintage Books, Pt. II; 89–164; см. также рус. перев.: Бурстин Д. Дж. 1993. Сообщества потребления. *Thesis*. 1 (3): 231–254.
- Coulangeon P. 2005. *Sociologie des pratiques culturelles*. Paris: La Découverte.
- Debor G. 1967. *La Société du spectacle*. Paris: Éditions Buchet/Chastel; см. также рус. перев.: Дебор Г. 2000. *Общество спектакля*. М.: Логос.
- Engel E. 1882. Das Rechnungsbuch der Hausfrau und seine Bedeutung im Wirtschaftsleben der Nation. *Volkswirtschaftliche Zeitfragen*. H. 24. Berlin.
- Featherstone M. 1991. *Consumer Culture and Postmodernism*. London: Sage.
- Firat A. F., Venkatesh A. 1991. Liberatory Postmodernism and the Reenchantment of Consumption. *Journal of Consumer Research*. 22 (3): 67–239.
- Giddens A. 1991. *Modernity and Self-Identity: Self and Society in the Late Modern Age*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Goldthorpe J., Wing Chan T. 2007. The Social Stratification of Cultural Consumption: Some Policy Implications of a Research Project. *Cultural Trends*. 16 (4). 373–383.
- Grignon C., Passeron J.-C. 1989. *Le savant et le populaire. Miserabilisme et populisme en sociologie et en littérature*. Paris: Gallimard; Seuil.
- Halbwachs M. 1913. *La classe ouvrière et les niveaux de vie. Recherches sur la hiérarchie des besoins dans les sociétés industrielles contemporaines*. Thèse de doctorat présentée à la Faculté des Lettres de l'Université de Paris. Paris: Félix Alcan.
- Halbwachs M. 1933. *L'évolution des besoins dans les classes ouvrières*. Paris: Félix Alcan.
- Harvey D. 1989. *The Condition of Postmodernity: An Enquiry into the Origins of Cultural Change*. Oxford, UK; Cambridge, MA: Basil Blackwell.
- Herpin N., Verger D. 2008. *Consommation et modes de vie en France*. Paris: La Découverte, coll. «Grands Repères».

- Holt D. B. 1997. Distinction in America? Recovering Bourdieu's Theory of Tastes from Its Critics. *Poetics*. 25: 93–120.
- Kaes S. 1963. *Vivre dans les grands ensembles*. Paris: Editions Ouvrieres.
- Katz E., Lazarsfeld P. F. 1955. *Personal influence: The Part Played by People in the Flow of Mass Communication*. Glencoe, IL: Free Press.
- Katz-Gerro T. 2002. Highbrow Cultural Consumption and Class Distinction in Italy, Israel, West Germany, Sweden, and the United States. *Social Forces*. 81 (1): 207–229.
- Lahire B. 1998. *L'homme pluriel. Les resorts de l'action*. Paris: Nathan.
- Lahire B. 2004. *La culture des individus. Dissonances culturelles et distinction de soi*. Paris: La Découverte.
- Savage M. et al. 1992. *Property, Bureaucracy and Culture: Middle-Class Formation in Contemporary Britain*. London: Routledge.
- Tomlinson M. 2003. Lifestyle and Social Class. *European Sociological Review*. 1: 97–111.

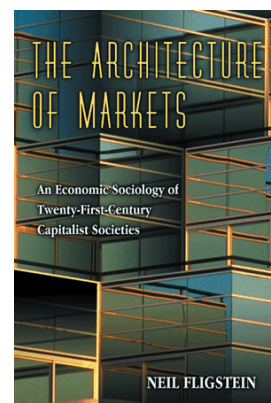


## НОВЫЕ КНИГИ

В. В. Радаев

# Предисловие научного редактора русского издания

Флигстин Н. 2013 (готовится к изданию). *Архитектура рынков: экономическая социология капиталистических обществ XXI века*. М.: Изд. дом ВШЭ (серия «Социальная теория»)<sup>1</sup>



**РАДАЕВ Вадим Валерьевич** — доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической социологии, первый проректор НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: [radaev@hse.ru](mailto:radaev@hse.ru)

Книга «Архитектура рынков...» Нила Флигстина стала значительным явлением в социологии на рубеже нового столетия. Её непосредственная цель — представить социологический подход к проблеме действия на рынках. Но проект намного более амбициозен. По существу, это одна из немногих значимых попыток сформировать интегративное видение новой экономической социологии, подытожив результаты её развития в течение последней четверти XX столетия.

### Рынок как объект социологии

В то время как неоклассическая экономическая теория подчёркивает на уровне исходных предпосылок разобщённость рыночных акторов, Н. Флигстин, опираясь на экономико-социологическую традицию, тянущуюся от М. Вебера к Х. Уайту, предполагает, что стабильность на производственных рынках возможна лишь в том случае, если, выстраивая своё поведение, акторы неким осмысленным образом принимают во внимание действия друг друга [Вебер 2005; Уайт 2009]. Главными факторами, определяющими развитие рынков, по мнению Флигстина, являются не технологические инновации и не конкуренция, хотя их влияние, несомненно, велико. Динамизм рыночного общества оказывается возможным благодаря формированию разветвлённой социальной организации. А сами рынки представляют собой социальные конструкции.

Книга содержит изрядное количество критики экономических подходов (больше всего такой критики достаётся теории агентских отношений и теории транзакционных издержек). Но было бы неверно определять смысл книги как попытку в очередной раз покритиковать экономистов (вдобавок это явно не самая сильная её часть). Замысел книги куда более глубок. Это попытка представить даже не социологическую теорию рынков, а «объединяющую концептуальную схему», с помощью которой социологи могут анализировать рынки.

Итак, перед нами попытка последовательного теоретического синтеза разных экономико-социологических направлений. Здесь мы находим явные

<sup>1</sup> Источник: Fligstein N. 2001. *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

ссылки на сетевой подход, популяционную экологию и институциональный подход, выросший из теории организаций. Но речь идёт также об анализе властных отношений, включающем три основных аспекта: борьбу за определение стратегии внутри фирмы, борьбу между фирмами за место в рыночной иерархии, а также взаимодействие с государством, которое ведущие игроки привлекают, чтобы ввести или закрепить те или иные правила. Наконец, подчёркивается, что реализация политических проектов с целью установления контроля на рынках имеет важный культурный аспект. Рыночные акторы активно производят и интерпретируют значения и смыслы, пытаясь утвердить их в качестве представлений, разделяемых другими участниками рынка. Тем самым они конструируют локальные культуры, направляющие их взаимодействие. Это совместное производство смыслов является сущностной характеристикой рыночного взаимодействия. В результате Флигстин даже называет свой подход (может быть, не совсем удачно) *политико-культурным*, подчёркивая важность этих двух аспектов социологического мировоззрения.

Книга изобилует метафорами — рынок как институты, рынок как поле, рынок как политика. Но метафорами, к счастью, дело не ограничивается, и за каждой из них стоит развёрнутая понятийная схема. Не ограничивается дело и выведением общих положений. Каждое такое положение получает операциональные определения, позволяющие формулировать проверяемые гипотезы. Подобными гипотезами насыщена вся работа. И автору очень важно в каждом случае получить достаточные эмпирические свидетельства в пользу того или иного вывода.

## Рынок как поле

Исходным понятием, позволяющим интегрировать разные элементы экономико-социологических подходов, выступает понятие «рынок как организационное поле». Здесь прослеживается явное влияние структурной концепции поля, которая была предложена П. Бурдьё в конце 1970-х гг. [Бурдьё 2005; Bourdieu 2005]. Поле рынка образуется в результате взаимного позиционирования предприятий, которые производят сходную продукцию, но различаются по объёму и структуре имеющегося у них капитала. Структура распределения специфических форм капитала и формирует структуру поля, определяющую, в свою очередь, условия входа на рынок и возможности извлечения прибыли в данном поле. Структура капитала реализуется во властных отношениях между участниками рынка, или в их относительной способности влиять на структуру поля и на других участников. Главным структурирующим фактором является именно удельный вес предприятий на рынке, позволяющий воздействовать на поле самим фактом своего существования, заставляя другие предприятия считаться со сложившимся распределением хозяйственных ресурсов. Главное противостояние во властных отношениях поля рынка возникает между его ведущими участниками и претендентами, где первые (более крупные и влиятельные) демонстрируют относительное постоянство состава, а вторые (менее крупные и влиятельные) чаще подвержены ротации, периодически возникают и исчезают.

Принимая многие положения П. Бурдьё, включая принципиальную роль статусной иерархии для структурирования поля рынка, Флигстин вносит в них ряд существенных модификаций. Он расширяет состав участников поля, добавляя в него наряду с доминирующими фирмами и фирмами-претендентами регулятивные структуры, среди которых главенствующая роль по праву отводится государству. Но главные отличия авторской позиции заключены в другом.

Во-первых, в отличие от подхода Бурдьё с явно выраженным структурным началом, поле определяется Флигстином в духе символического интеракционизма — как арена взаимодействия акторов, где главным структурирующим фактором являются их действия относительно друг друга [Флигстин 2001: 140]. Тем самым оно превращается в «поле стратегических действий», а «стратегическое действие» определяется как «попытки социального актора создавать и поддерживать социальные миры посред-

ством кооперации с другими акторами» [Fligstein, McAdam 2012: 17]. Принципиальную роль приобретает понятие «социальные навыки», то есть индивидуальные (и неравно распределённые) способности рыночных акторов побуждать других к сотрудничеству.

Во-вторых, несмотря на то что институциональный подход обозначается автором лишь в качестве одного из источников вдохновения и объектов мягкой критики, в книге прослеживается выраженный институциональный акцент, проявляющийся в постоянной фокусировке на правилах игры (формальных и неформальных) [Fourcade 2007]. И не случайно одна из ключевых глав (вторая) называется «Рынки как институты» («Markets as Institutions»). Именно здесь автором вводится система экономико-социологических понятий. Речь идёт о четырёх типах правил, образующих ключевые институциональные механизмы рынка: права собственности, структуры управления, правила обмена и концепции контроля. Заметим, что все эти правила рассматриваются не как застывшие нормы, а как подвижные схемы, которые, в свою очередь, воспроизводятся в рыночном взаимодействии.

В-третьих, Флигстином предлагается более конструктивистский взгляд, где ключевую роль в формировании поля и его границ играют представления участников рынка, то есть не только объективные, но и субъективные позиции. Рационального выбора инструментальных средств достижения фиксированных целей оказывается недостаточно. Чтобы занять определённую рыночную позицию, необходимо осмыслить действия других участников рынка в своём поле и на этой основе квалифицировать собственные действия. Именно осмысление и освоение участниками рынка правил игры превращает эти правила из абстрактных предписаний в конституирующие элементы распространённых моделей взаимодействия, обозначая процесс институционализации этих предписаний. А возникновение разделяемых представлений (или их насаждение ведущими участниками рынка) становится важнейшим фактором стабилизации рынков (подробнее см.: [Радаев 2011]). Эти общие представления, в свою очередь, превращаются в концепции контроля — когнитивные схемы, позволяющие интерпретировать ситуацию, производить общие смыслы и навязывать определённое видение другим участникам — видение о том, что представляет собой рынок, куда он движется, кто является лидером и определяет это движение, наконец, как следует строить собственные стратегические действия, чтобы занять, удержать или расширить свою рыночную нишу [Fligstein 2001: 35; Радаев 2003: гл. 6]. Исход символической борьбы за понимание рынка во многом определяет и успех соперничества за экономические ресурсы. Чаще всего победа в этой борьбе достаётся ведущим участникам рынка, которые сумели навязать свои концепции другим. Основная же масса игроков подстраивается под лидеров, чьи действия играют ключевую роль, становятся объектами для подражания и отправной точкой для интерпретации происходящего.

В более поздней книге о рынках как полях, написанной вместе с Д. Макадамом, Флигстин подытоживает свои рассуждения следующим образом: «Поле стратегических действий — это сконструированный социальный порядок мезоуровня, к которому акторы (индивиды или коллективы) привязаны и в котором они взаимодействуют друг с другом на основе разделяемых (хотя и не консенсусных) представлений о предназначении данного поля, об отношениях к другим в данном поле (включая то, кто и почему обладает властью), о правилах, регулирующих легитимные действия в поле» [Fligstein, McAdam 2012: 9].

Со своей стороны заметим, что понятие «организационное поле» при всей своей комплексности имеет серьёзные ограничения. По существу, речь идёт об определённой отрасли, образуемой популяцией фирм со сходной организационной формой и аналогичными структурными позициями (структурным подобием), где эти фирмы выступают по отношению друг к другу прямыми или косвенными конкурентами. При этом категория обмена между участниками рынка, которая нам кажется принципиальной для концептуальной характеристики рынка, будто отходит на второй план, обмен рассматривается как механизм, опосредующий стратегическое позиционирование структурно подобных фирм, или просто предполагается по умолчанию. На наш взгляд, концепция поля рынка нуждается в дополнении с точ-

ки зрения теории цепей поставок, связывающих акторов из смежных организационных полей [Радаев 2010; 2011]. Но с учётом данного ограничения следует признать продуктивность предложенного подхода, определяющего рынки как организационные поля.

## Рынки как политика

Стержневой темой книги без преувеличения можно назвать тему стабильности рынков. Главный тезис заключается в следующем: рынок постоянно продуцирует неопределённость, и его участники живут в размытых мирах. Значительная часть этой неопределённости порождается конкуренцией, которая вдобавок может принимать дестабилизирующие и разрушительные формы (хороший пример — хищническая ценовая конкуренция). Но вместо того, чтобы бросить основные усилия на выдавливание с рынка основных конкурентов и развязать «войну всех против всех», ведущие игроки пытаются стабилизировать рынок и тем самым обеспечить его нормальное воспроизводство, избежать разрушительных форм конкуренции. Конечно, создавая правила, они не забывают о своих интересах и пытаются стабилизировать рынок таким образом, чтобы воспроизводить сложившуюся на нем иерархию участников, где сами сохраняют свои доминирующие позиции.

Но именно поиск стабильных отношений с конкурентами, поставщиками и работниками является основной причиной существования социальных структур рынка, что модифицирует и представления о мотивации рыночных акторов, чрезвычайно важные для социологического подхода. В предлагаемой концепции максимизация прибыли уступает решающее место мотиву обеспечения выживания своих предприятий на относительно длительную перспективу.

Стабильность рынка обеспечивается прежде всего устойчивостью рыночных иерархий и выработанных концепций контроля, позволяющих, среди прочего, устранять формы хищнической конкуренции и удерживать менее влиятельные фирмы в подчинённом положении. Флигстин руководствуется следующим заключением: «Стабильный рынок — это рынок, на котором идентичность и статусная иерархия фирм (доминирующих и претендентов) хорошо известны, а концепция контроля, направляющая действия акторов, которые управляют этими фирмами, разделяется всеми участниками» [Флигстин 2003: 196].

Со временем сложившаяся рыночная иерархия может быть расшатана и даже разрушена вследствие вторжения извне или появления изнутри более сильных игроков — новых претендентов на доминирующие позиции. В результате возможны реструктуризация существующего поля, размывание его границ и формирование новых организационных полей, где игра продолжается с другим составом участников и по видоизменённым правилам.

Можно считать спорным представление о том, что трансформация существующих рынков вызвана преимущественно экзогенными факторами — внешним вторжением, экономическим кризисом или политическим вмешательством со стороны государств. Но с тезисом о важной роли государства в установлении и поддержании правил нельзя не согласиться. Существенной чертой политико-культурного подхода является представление о том, что формирование рынка неотделимо от строительства государства, и наоборот. Именно в этом заключается ключевой (хотя и не исчерпывающий) смысловой аспект метафоры «рынки как политика».

В предельно сжатом виде общая понятийная схема может быть представлена так: властные акторы взаимодействуют между собой и с государством, чтобы установить определённые правила, которые формируются как культурный проект, нацеленный в итоге на стабилизацию рынков.

## Рынки как институты

Во второй части книги приводятся несколько кейсов, демонстрирующих возможности политико-культурного подхода при исследовании важных феноменов на основе сравнительного анализа разных институциональных образований.

Так, на примере технологических отраслей рассматриваются альтернативные способы стабилизации рынков. В частности, показывается переход от неудачных попыток защиты собственнических прав системами патентования к созданию открытых стандартов, к которым подсоединяются постоянно возникающие инновационные продукты. В этой ситуации доминирующие игроки стабилизируют рынок, замыкая его на привычные стандарты, и одновременно сохраняют свои привилегированные позиции посредством покупки инновационных продуктов, производимых успешными фирмами-претендентами (как правило, путём покупки самих этих фирм).

Интересна глава о национальных системах организации наёмного труда. Автор стремится показать, что структурирование трудовых отношений в обществе является следствием политического конфликта между работниками, государственными чиновниками и капиталистами, а также результатом создаваемых ими институтов рынка труда. Флигстином вводятся три идеально-типические институциональные модели — отраслевая, профессиональная и менеджериальная, — помогающие осмыслить доминирующие системы отношений занятости, возникшие в Западной Европе, США и Японии.

Переходя к анализу вопросов корпоративного управления, разделения собственности и контроля, автор предлагает содержательную альтернативу теориям «властных элит» американских корпораций. По его мнению, доминирующие теории агентских отношений (у экономистов) и переплетённых директоратов (у социологов) не слишком успешно объясняют результаты деятельности крупных корпораций, которые являются системами власти и располагаются в организационных полях, помогающих определить параметры успешного стратегического поведения. По мнению автора, мы не должны смотреть на них исключительно с позиций интересов элитарных групп (банкиров, собственников или менеджеров). Главная управляющая сила, которая определяет направления действий, заключена прежде всего в их организационном взаимодействии.

Далее, автор показывает, как в 1980-е гг. в крупных американских корпорациях стала доминировать новая концепция контроля — концепция предприятия, действующего в интересах акционеров. Она стала культурным конструктом, определяющим, что должно представлять собой крупное предприятие и как должны поступать его руководители, чтобы результаты их деятельности были сочтены успешными. Представленные в книге эмпирические факты укрепляют общее представление о том, что рыночные действия укоренены в социальных отношениях и обретают смысл, только если их рассматривать в контексте этих отношений.

Двигаясь дальше и подвергая кросскультурной проверке распространённые теории организаций, автор приходит к выводу о том, что мир отнюдь не стремится к единой форме взаимоотношений между государством, финансовым сектором и промышленными корпорациями. По-прежнему сохраняются национальные модели капитализма в силу того, что разные общества по-разному определяют права собственности и правила конкуренции и кооперации, которые вдобавок в сильной степени продолжают оставаться под контролем национальных государств и локальных элит.

Данный посыл перебрасывает мостик к главе о глобализации, где рассматриваются представления о том, что глобальная конкуренция и глобализация производства вынуждают предприятия выбирать типовые стратегии, а национальные государства всё более оказываются не у дел, лишаясь возможности эффективно вмешиваться в работу рынков товаров и рабочей силы. Автор задаёт сакраментальный

вопрос: «...Если глобализация идёт полным ходом, то почему мы не видим конвергенции в больших масштабах?» [Fligstein 2001: 191]. Анализируя разнообразные институциональные логики, а также фактический уровень развития мировой торговли как ключевой индикатор экономического уровня глобализации, автор приходит к выводу, что степень глобализации в современном мире сильно преувеличена.

У политико-культурного подхода есть и выраженный нормативный аспект, который заявлен в финальной части книги. По мнению автора, концепции глобализации и прав акционеров успешно используются для укрепления власти крупных корпораций и определённых групп интересов. Со ссылками на необходимость повышения национальной конкурентоспособности с разных сторон звучат призывы к снижению трудовых издержек и сворачиванию программ государства благосостояния. Выступая с последовательной критикой этой позиции, автор утверждает: не представлено достаточно эмпирических свидетельств в пользу того, что экономия на уровне оплаты труда и на социальных программах приводит к повышению экономической эффективности. Но главный тезис Флигстина заключается в том, что экономическая эффективность порождается не только (и не столько) технологическими инновациями и силами конкуренции, сколько действиями общества и государства, которые обеспечивают участникам рынка желанную стабильность. Круг стейкхолдеров крупных корпораций значительно шире, нежели это предписывается концепцией прав акционеров, поэтому общество и государство имеют право предъявлять свои требования к деятельности корпораций и противодействовать социальной политике, основанной на неолиберальных и глобалистских постулатах.

\* \* \*

В заключение несколько слов о самом авторе «Архитектуры рынков...». Нил Флигстин получил степень бакалавра по психологии в Рид-Колледже (Reed College), закончил магистратуру по социологии в Университете Висконсина, там же получил степень PhD.

После окончания аспирантуры работал на факультете социологии Университета Аризоны, где и занял позицию профессора. В 1991 г. перешёл на факультет социологии Калифорнийского университета в Бёркли и работает там по сей день, одновременно возглавляя в качестве директора Центр культуры, организационных исследований и политики в Институте исследований труда и занятости (Center for Culture, Organization, and Politics, Institute for Research on Labor and Employment, University of California, Berkeley).

В 2002–2003 гг. Флигстин был одним из первых председателей секции по экономической социологии Американской социологической ассоциации; в 2011–2012 гг. возглавлял секцию по компаративной и исторической социологии в этой ассоциации.

Из более поздних работ упомянем его книгу «Еврокляш: Европейский союз, европейская идентичность и будущее Европы», показывающую неоднозначность политики государств Евросоюза и её нередкое расхождение с реальными экономическими результатами объединения [Fligstein 2008]. Выше мы уже ссылались на последнюю книгу «Теория полей» (в соавторстве с Дагом Макадамом), где суммируются и уточняются теоретические взгляды автора [Fligstein, McAdam 2012].

Следует сказать, что в определённой части «Архитектура рынков...» суммирует прежние работы Н. Флигстина. Имеются в виду статьи, написанные им вместе с П. Брэнтли и Л. Марковиц, и, конечно, основная эмпирическая работа Флигстина «Трансформация корпоративного контроля» [Fligstein 1990], где предложенная история развития крупных американских корпораций сильно отличается от конвенциональных взглядов признанного в этой области классика А. Чандлера.

Выйдя впервые в 2001 г., «Архитектура рынков...» не осталась незамеченной в профессиональном сообществе, став предметом множества рецензий и обсуждений, а в 2003 г. получила премию Вивианы Зелизер (Viviana Zelizer Best Book Award), вручаемую секцией экономической социологии Американской социологической ассоциации, за лучшую книгу в этой области. Хочется выразить надежду, что издание книги на русском языке привлечёт дополнительное внимание квалифицированного читателя.

## Литература

Бурдьё П. 2005. Поле экономики. В кн.: Бурдьё П. *Социальное пространство: поля и практики*. Под ред. Н. А. Шматко. М.: Алетейя; 129–176.

Вебер М. 2005. Социологические категории хозяйствования. *Экономическая социология*. 6 (1): 46–68. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2005-6-1/index.html>

Радаев В. В. 2003. *Социология рынков: к формированию нового направления*. М.: Изд. дом ВШЭ.

Радаев В. В. 2010. Рынок как цепь обменов между организационными полями. *Экономическая социология*. 10 (1): 13–36. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2010-11-3/index.html>

Радаев В. В. 2011. *Кому принадлежит власть на потребительских рынках: отношения розничных сетей и поставщиков в современной России*. М.: Изд. дом ВШЭ.

Уайт Х. 2009. Рынки и фирмы: размышления о перспективах экономической социологии. *Экономическая социология*. 10 (5): 33–49. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2009-10-5/index.html>

Флигстин Н. 2001. Поля, власть и социальные навыки: критический анализ новых институциональных течений. *Экономическая социология*. 2 (4): 28–55. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2001-2-4/index.html>

Флигстин Н. 2003. Рынки как политика: политико-культурный подход к рыночным институтам. *Экономическая социология*. 4 (1): 45–63. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2003-4-1/index.html>

Флигстин Н. 2007. Государство, рынки и экономический рост. *Экономическая социология*. 8 (2): 41–60. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2007-8-2/index.html>

Bourdieu P. 2005. Principles of Economic Anthropology. In: Smelser N., Swedberg R. (eds). *The Handbook of Economic Sociology*. 2d ed. Princeton: Princeton University Press; 75–89.

Fligstein N. 1990. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge: Harvard University Press.

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

Fligstein N. 2008. *Euroclash: The EU, European Identity, and the Future of Europe*. Oxford: Oxford University Press.

Fligstein N., McAdam D. 2012. *A Theory of Fields*. Co-authored with Doug McAdam. New York: Oxford University Press.

Fourcade M. 2007. Theories of Markets, Theories of Society. *American Behavioral Scientist*. 50: 1015–1034.

## ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ ПРОЕКТЫ

Н. И. Карбаинов

# Научно-образовательный центр культурных исследований постсоциализма в Казанском федеральном университете



**КАРБАИНОВ**  
**Николай Иванович** — научный сотрудник Центра культурных исследований постсоциализма Института сравнительных исследований модернизации обществ Казанского (Приволжского) федерального университета (Казань, Россия).

**Email:** [nkarbainov@gmail.com](mailto:nkarbainov@gmail.com)

Научно-образовательный центр культурных исследований постсоциализма (НОЦ КИП) — это партнёрский проект Института сравнительных исследований модернизаций обществ (ИСИМО) Казанского (Приволжского) федерального университета (КФУ) и Европейского университета в Санкт-Петербурге (ЕУСПб). Договор о сотрудничестве между университетами был подписан 4 февраля 2011 г. В июле 2012 г. НОЦ КИП получил грант на развитие от фонда «Институт “Открытое общество”» в рамках Программы развития партнёрских кафедр 2012–2015 гг.

**Научные руководители НОЦ КИП:** Александр Эткинд (Cambridge University, Great Britain — Кембриджский университет, Великобритания) и Сергей Ерофеев (руководитель международных программ Европейского университета в Санкт-Петербурге).

**Сотрудники НОЦ КИП:** Ирина Кузнецова (директор ИСИМО КФУ, канд. социол. наук), Анна Толкачёва (директор НОЦ КИП, канд. полит. наук), Вероника Симонова (PhD Абердинского университета, канд. социол. наук), Ольга Гурова (канд. культурологии, одновременно научный сотрудник Университета Хельсинки), Лия Янгулова (канд. социол. наук), Вера Галиндабаева (магистр социологии ЕУСПб) и Николай Карбаинов (магистр социологии ЕУСПб).

**Цель НОЦ КИП** заключается в том, чтобы стать новой влиятельной коммуникационной платформой для интеграции и консолидации исследовательского и образовательного потенциала преподавателей, студентов и исследователей, нацеленных на становление школы исследований культуры, соответствующей международному уровню развития социальной науки.

### Задачи НОЦ КИП:

- изучение современных тенденций в области культурных исследований;
- разработка и внедрение инновационных образовательных программ и проектов в области культурных исследований и социальных наук;
- развитие образовательного и исследовательского потенциала КФУ в области культурных исследований;



- содействие интеграции российского академического сообщества в структуру мировой социальной науки и интенсификации международного сотрудничества;
- продвижение инновационных методов исследования современного общества.

**Основными исследовательскими направлениями НОЦ КИП являются следующие:**

- теоретическое осмысление социальных и культурных трансформаций постсоциалистических обществ;
- городские исследования и культура повседневности;
- изучение культурной памяти, идентичности и многообразия;
- постсоциализм и культура потребления.

**Научные семинары и конференции НОЦ КИП 2012–2013 гг.**

*Казанские чтения по социокультурным исследованиям*

- В 2012–2013 гг. НОЦ КИП организовал и провёл в Казани серию научных семинаров в рамках проекта «Казанские чтения по социокультурным исследованиям»;
- 20–21 октября 2012 г. при поддержке Фонда Михаила Прохорова состоялся междисциплинарный семинар «Социологические и антропологические исследования феномена собственности в постсоветских обществах». По итогам семинара планируется издание тематического номера «Журнала социологии и социальной антропологии», посвящённого социологии и антропологии собственности в постсоциалистических обществах;
- 6–7 декабря 2012 г. также при поддержке Фонда Михаила Прохорова и Европейской комиссии был проведён международный семинар «Европейская идентичность в ЕС и России: повседневность и публичный дискурс»;
- 20 февраля 2013 г. прошёл семинар «Междисциплинарные исследования памяти: поиск альтернативных подходов»;
- 29–30 марта 2013 г. был проведён семинар «Критический подход к потреблению и исследования потребления в постсоветских обществах».

Два последних семинара были проведены при поддержке фонда «Институт “Открытое общество”».

***Международная конференция «Всё ещё постсоциализм? Культурная память и социальные трансформации»***

Главным событием 2013 г. в научной деятельности НОЦ КИП стала международная конференция «Всё ещё постсоциализм? Культурная память и социальные трансформации», которая прошла при поддержке фонда «Институт “Открытое общество”». Основной задачей конференции было выяснение того, насколько сейчас актуально понятие «постсоциализм» и как можно сочетать и использовать различные взгляды на актуальные изменения, характерные для постсоветского пространства и стран посткомму-

нистического блока. Можно ли говорить о постсоциализме как о термине, нагруженном определённым теоретическим смыслом, или же соотносить его лишь с хронологическим порядком политических изменений, произошедших после распада Советского Союза?

Организаторы конференции попытались подойти к этим вопросам с междисциплинарной точки зрения, поскольку немаловажно также понять, насколько социогуманитарные дисциплины находятся в консенсусе друг с другом, могут ли они говорить на одном языке, а также перенимать методы и взгляды друг друга. Исходя из этого на конференцию были приглашены ведущие специалисты в области социологии, социальной антропологии, историки, культурологи и философы, имеющие мировую известность по заявленной проблематике. В частности, на пленарном заседании прозвучали выступления Кэролайн Хамфри (Caroline Humphrey) (Кембриджский университет), Кристофера Ханна (Chris Hann) (Институт социальной антропологии Общества Макса Планка, Германия), Яна Кубика (Jan Kubik) (Университет Ратгерса, Нью-Джерси, США — Rutgers, The State University of New Jersey), Александра Эткинды (Кембриджский университет). Профессор Хамфри рассказала об отдалённости как политической и географической категории, свойственной российскому обществу в сравнительной перспективе; Кристофер Ханн — о трансформациях Венгерского общества, приняв метафору цветного калейдоскопа для символизации политических процессов; Ян Кубик представил модель социальной памяти в корреляции с текущими процессами интерпретаций социалистического прошлого в Восточной Европе и странах Балтии. Александр Эткинды рассуждал об извечном вопросе ресурсной зависимости России. Работы секций касались культурной памяти, социальной политики, интерпретации последствий социалистического прошлого, границ и миграционных процессов, класса и потребления, науки и образования, методологических вопросов. В завершение на круглом столе, модераторами которого выступили Ирина Кузнецова (директор ИСИМО), Пал Тамаш (Венгерская академия наук), Джон Раунд (НИУ ВШЭ, Москва), участники обсудили возможности и границы постсоциализма как теоретической рамки, а также попытались посмотреть на себя как на научное сообщество, способное на совместные решения.

### *Другие научные мероприятия НОЦ КИП*

В 2012 г. НОЦ КИП стал организатором секции «Мегасобытия в российских городах: политические вызовы, трансформация пространства и социальные последствия» на конференции Европейского университета в Санкт-Петербурге «Выставка достижений научного хозяйства — 6» (14–15 декабря 2012 г.). Также НОЦ КИП совместно с Санкт-Петербургской ассоциацией социологов, Центром независимых социологических исследований (ЦНСИ) и кафедрой общей социологии НИУ ВШЭ организует 31 мая 2013 г. в Санкт-Петербурге междисциплинарный семинар «Мегасобытия в современной России: выгоды и издержки». В октябре 2013 г. НОЦ КИП планирует провести в Казани международный семинар «Социальные последствия мегасобытий в постсоциалистических странах». По итогам данных мероприятий, а также по итогам конференции «Политические игры: олимпийская повестка дня» (22 марта 2013 г., Санкт-Петербург), организованной нашими партнёрами с факультета сравнительных политических исследований Северо-Западного института управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (СЗИУ РАНХиГС), планируется совместный проект НОЦ КИП и факультета сравнительных политических исследований СЗИУ РАНХиГС по изданию тематического номера «Журнала социологии и социальной антропологии». Тема номера — «Роль спортивных мегасобытий в политике и культуре».

### **Образовательная деятельность НОЦ КИП**

#### *Магистерская программа*

НОЦ КИП в 2013–2014 гг. будет участвовать в открытии магистерской программы Института сравнительных исследований модернизации обществ КФУ «Сравнительный социальный анализ» (специаль-

ность: 040100.68, Социология). Данная магистерская программа нацелена на подготовку профессионалов, обладающих широким набором аналитических навыков и практических компетенций и способных комплексно и детально анализировать современные социальные процессы и разрабатывать рекомендации для решения острых социальных проблем. Подходы и курсы, предлагаемые в рамках программы, сочетают различные социологические и междисциплинарные методики, позволяют ориентироваться в системе многочисленных вызовов в отношении личности, общества и государства в современных условиях. Профессорско-преподавательский состав магистерской программы представлен ведущими учёными Республики Татарстан (РТ) и преподавателями КФУ, а также преподавателями и исследователями, имеющими опыт обучения, преподавания и исследований за рубежом и в ведущих российских центрах, таких как НИУ ВШЭ и Европейский университет в Санкт-Петербурге, Университет Хельсинки (Финляндия), Центрально-Европейский университет (Венгрия), Мичиганский университет (США) и др. Магистерская программа «Сравнительный социальный анализ» предлагает фундаментальную теоретическую, методологическую и прикладную подготовку, предоставляя студентам перспективы для дальнейшего академического развития и открывая широкие возможности трудоустройства на рынке прикладных исследований. Специфика магистерской программы предусматривает сочетание теоретико-методологического и прикладного блоков. Первый блок нацелен на развитие когнитивных компетенций в области социологических теорий и углублённое изучение методов сбора количественных и качественных данных, а также методов социологического измерения и анализа этих данных. Второй блок ориентирован на изучение социологических характеристик современности и практических проблем современного российского общества в сравнительной перспективе. Он направлен на развитие профессиональных аналитических навыков путём освоения прикладных дисциплин по выбору, каждая из которых содержит серьёзное теоретическое ядро и подразумевает обучение навыкам применения теоретических концепций к анализу различных социальных процессов и социологических проблем, включающих вопросы социально-экономического и социокультурного функционирования общества, такие как городское развитие, коммуникационные процессы, проблемы социальной политики, гендера и др.

### *Летняя школа «Культурные исследования постсоциализма: подходы и методы»*

С 29 июня по 5 июля 2013 г. в Санкт-Петербурге пройдёт летняя школа «Культурные исследования постсоциализма: подходы и методы». Более 20 лет прошло с момента распада Советского Союза. С тех пор мы живём в мире «пост...», который описывают как постсоциалистический, постмарксистский, постмодернистский и постколониальный. Изучение мира «пост...» потребовало от исследователей разработать соответствующий язык описания, теории и методологии, предложить новые концепты и методы анализа. В 1990-е гг. концепты транзита, зависимости от пути предшествующего развития и множественных модерностей стали особенно популярны в социальных науках. Спустя десятилетия проблематичность данных концептов становится все более очевидной. Эмпирические исследования постсоциалистических обществ в области классовых, гендерных, межпоколенных, межэтнических и других социальных отношений показали, что сценарии развития, предсказанные теоретиками, не всегда оправдываются. При этом наследие социалистического прошлого продолжает заметно влиять на текущее развитие как постсоветского мира, так и глобального мирового пространства. Таким образом, целью летней школы является обсуждение теорий и методологий, концепций и методов анализа, которые лежат в основе исследований постсоциалистического мира. Преподавателями на этой школе станут Кэтрин Вердери (Katherine Verdery) (Университет города Нью-Йорк (University of the City of New York)), Александр Эткин (Кембриджский университет, Великобритания), Альмира Усманова (Европейский гуманитарный университет, Литва) и Владимир Ильин (Санкт-Петербургский государственный университет, Россия).

### «Исследовательская мастерская»

С февраля 2013 г. на базе НОЦ КИП начала действовать «Исследовательская мастерская» для студентов и аспирантов социогуманитарных факультетов вузов Казани. «Исследовательская мастерская» — это клуб, целью которого является поддержка студентов и аспирантов в проведении исследований и написании научно-исследовательских работ. Занятия мастерской проходят в форме тренингов по формированию исследовательских навыков, круглых столов, консультаций, встреч с известными зарубежными и российскими учёными.

### Коллективные и индивидуальные исследования НОЦ КИП в области экономической социологии и антропологии

В данном разделе мы расскажем об исследовательских проектах сотрудников НОЦ КИП, в той или иной мере связанных с экономической социологией и экономической антропологией.

Различные аспекты экономической социологии и антропологии затрагиваются в исследованиях и публикациях ряда сотрудников НОЦ КИП. Ирина Кузнецова занималась исследованиями в сфере оценки эффективности и качества услуг социальной сферы в Республике Татарстан, организуя проекты в рамках деятельности Центра перспективных экономических исследований АН РТ по заказу Министерства труда, занятости и социальной защиты Татарстана, Центра социально-экономических исследований Кабинета министров РТ. Исследования были направлены как на оценку населением качества услуг деятельности учреждений социальной сферы (центры социального обслуживания населения (ЦСОН), реабилитационные центры и проч.) в целом (2010–2012 гг.), так и на изучение удовлетворённости населения отдельными направлениями деятельности ЦСОН, таким, например, как домашнее социальное обслуживание (2011 г.)<sup>1</sup>. И. Кузнецова организовывала и принимала участие в проектах, посвящённых изучению барьеров предпринимательской деятельности, инвестиционного климата в РТ. Также И. Кузнецова занимается исследованиями благотворительности в религиозной среде и различных видов взаимопомощи среди уязвимых слоёв населения. В настоящий момент Ирина в рамках проекта «Социальный капитал трудовых мигрантов в контексте общественной безопасности» (грант Российского государственного научного фонда (РГНФ), 2012–2013 гг.) изучает процессы трудоустройства и оплаты труда иммигрантов, роль неформальной экономики в социальной интеграции.

Вера Галиндабаева проводила исследование формальных и неформальных институтов на рынке услуг по уходу за детьми в Бурятии<sup>2</sup>. В настоящее время она занимается изучением влияния моральной экономики на деятельность социальных служб в сельских сообществах<sup>3</sup>.

Вероника Симонова в своих антропологических исследованиях на Дальнем Востоке и в Восточной Сибири собирала полевые материалы по проблеме коммодификации культуры<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> Кузнецова И. Б., Гильманов А. З. 2012. *Эффективность деятельности государственных организаций в социальной сфере: теории и практические исследования*. Казань: Артефакт.

<sup>2</sup> Галиндабаева В. В. 2010. Институты и их роль в снижении неопределённости на рынке услуг по уходу за детьми. *Экономическая социология*. 11 (5): 108–122. URL: [http://ecsoc.hse.ru/data/2010/11/29/1234589824/ecsoc\\_t11\\_n5.pdf#page=108](http://ecsoc.hse.ru/data/2010/11/29/1234589824/ecsoc_t11_n5.pdf#page=108)

<sup>3</sup> Галиндабаева В. В. 2013. Моральная экономика, локальное сообщество и социальная служба в сельской местности. В сб.: Ярская-Смирнова Е., Романов П. (ответ. ред.). *Профессии социального государства*. М.: ООО «Вариант», ЦСПГИ; 250–271.

<sup>4</sup> Симонова В. В. 2006. Фабричный бубен и культурная коммодификация. В кн.: Давыдов В. Н. и др. *Агинская street, танец с огнём и алюминиевые стрелы: Присвоение культурных ландшафтов*. Хабаровск: Хабаровский научный центр ДВО РАН; Хабаровский краевой краеведческий музей им. Н. И. Гродекова.

Николай Карбаинов в русле социологии и антропологии собственности изучает институционализацию частной собственности на землю в городах постсоветской России на примере земельных конфликтов в Улан-Удэ и Сочи<sup>5</sup>.

Ольга Гурова исследует феномен потребления в (пост)советской России<sup>6</sup>. В настоящий момент Ольга реализует проект «Потребление в России: институты, идентичности и повседневная жизнь». Проект поддержан Академией Финляндии. Сроки реализации: 2011–2016 гг. Распад Советского Союза сопровождался множеством трансформаций, среди которых развитие рыночной экономики, транснационального товарного рынка, сетевых форм торговли, распространение глобальных брендов, рост среднего класса и формирование идентичностей, основанных на потреблении. Другими словами, Россия пережила «потребительскую революцию». Основной вопрос проекта состоит в том, каким образом социалистическая культура потребления, а также трансформации последних 20 лет повлияли на современную культуру потребления. В качестве кейса для анализа О. Гурова выбрала потребление одежды, потому что эта сфера, с одной стороны, сохраняет видимые «следы» социалистического прошлого, а с другой — чувствительна к изменениям. Используя в основном данные, полученные с помощью качественных методов — наблюдения, дискурс-анализа и интервью, — в проекте анализируются тенденции трансформации в сфере потребления одежды, их восприятие потребителями и влияние на них советского прошлого. Разделы проекта: дизайнеры одежды и особенности формирования рынка производства моды; рынок торговли одеждой; дискурс о моде; потребление среднего класса; различия в потреблении одежды внутри среднего класса; сравнение потребления в Санкт-Петербурге и Новосибирске; особенности потребления у российских мигрантов; советские практики потребления в постсоветском обществе; инновационные практики потребления.

В настоящее время сотрудники НОЦ КИП Николай Карбаинов, Ирина Кузнецова, Анна Толкачева и Вера Галиндабаева реализуют коллективный проект «Социальные последствия подготовки и проведения международных спортивных мегасобытий для локальных сообществ в городах постсоветской России (на примере Универсиады в Казани в 2013 г. и Олимпийских игр в Сочи в 2014 г.)». Проект № 13-03-00430, поддержан РГНФ. Сроки реализации: февраль 2013 г. — декабрь 2014 г.

В последние десятилетия руководство стран и городов во всём мире стремится провести международные спортивные мегасобытия, такие как Олимпийские игры, чемпионаты мира и т. д. Не является исключением и Россия. Так, например, в 2013 г. в Казани пройдёт Универсиада; в 2014 г. в Сочи будут проведены зимние Олимпийские игры; в 2018 г. в нескольких городах пройдёт чемпионат мира по футболу. Предполагается, что подготовка и проведение таких масштабных спортивных праздников приведут к благоприятным социальным и экономическим последствиям, включая рост престижа страны на международной арене, привлечение инвестиций, строительство инфраструктуры, появление рабочих мест, развитие туризма и т. д. Однако наряду с благоприятными последствиями данные спортивные события могут привести и к негативным социальным результатам, таким как разрушение привычного образа жизни и социальных связей в локальных сообществах, потеря жилья и работы (особенно среди малоимущего населения), ухудшение экологической обстановки, снижение роли местного самоуправления, нарушение прав собственности и прав человека. Негативные социальные последствия подготовки и проведения крупных спортивных событий, в свою очередь, ведут к росту социальной

<sup>5</sup> Карбаинов Н. И. 2010. Стратегии обоснования прав собственности на землю в ситуации правового плюрализма (на примере земельных споров в городе Улан-Удэ). *Журнал социологии и социальной антропологии*. XIII (4): 140–157; Карбаинов Н. И. 2013. Как изымают собственность в олимпийских столицах? Олимпиада в Сочи в сравнительной перспективе. *Мир России*. 22 (1): 106–131.

<sup>6</sup> Гурова О. Ю. 2008. *Советское нижнее бельё: между идеологией и повседневностью*. М.: НЛЮ, 2008; Гурова О. Ю. 2013. «Выглядеть по-русски». Российские мигранты в Финляндии: социальные характеристики и потребление одежды. *Экономическая социология*. 14 (2): 17–41. URL: [http://ecsoc.hse.ru/data/2013/03/31/1234591652/ecsoc\\_t14\\_n2.pdf#page=17](http://ecsoc.hse.ru/data/2013/03/31/1234591652/ecsoc_t14_n2.pdf#page=17)

напряжённости и к открытым социальным конфликтам между организаторами спортивных событий и жителями принимающих городов.

Анализом последствий спортивных мегасобытий для принимающих городов и стран занимаются представители различных дисциплин. Так, например, экономисты подсчитывают экономические выгоды и издержки, но они оказываются практически бессильны при анализе неэкономических показателей. В силу этого экономисты редко могут увидеть негативные социальные последствия спортивных событий и соответственно понять причины роста социальной напряжённости. В данном случае на помощь приходит социология, подходы и методы которой позволяют выявить основания возникновения социальной напряжённости и конфликтов в принимающих городах.

В рамках данного проекта проблему социальных последствий спортивных мегасобытий сотрудники НОЦ КИП рассматривают на примере двух российских городов — Казани и Сочи, в которых в ближайшие два года пройдут общемировые мероприятия — Универсиада и Олимпийские игры. Во-первых, мы намерены выявить позитивные и негативные социальные последствия подготовки и проведения спортивных мегасобытий для жителей Казани и Сочи. При этом мы анализируем социальные последствия Универсиады и Олимпийских игр для локальных сообществ в динамике на трёх этапах: период подготовки, непосредственное проведение самого события и период после проведения мегасобытия. Во-вторых, мы нацелены в ходе исследования выявить очаги социальной напряжённости и конфликтов, возникших в результате подготовки и проведения Универсиады и Олимпийских игр. В частности, нас интересуют протесты жителей принимающих городов против проведения спортивных мегасобытий и их обоснование. В-третьих, в рамках проекта мы намерены исследовать вопросы взаимоотношений организаторов спортивных событий, городских властей с жителями, представителями местного самоуправления и общественных организаций, включая прежде всего то, каким образом данные отношения влияют на эскалацию или смягчение социальной напряжённости и конфликтов в городах — хозяевах проводимых мероприятий.

В ходе реализации данного проекта используются следующие методы исследования: дискурс-анализ материалов СМИ; серия интервью с представителями целевых групп; экспертный опрос; наблюдение за протестными акциями; анкетные опросы в Казани и Сочи до и после проведения спортивных мероприятий.

## Партнёры НОЦ КИП

Хотя НОЦ КИП был создан всего лишь год назад, за это время Центр приобрёл достаточно широкие связи с научными и образовательными организациями за рубежом и в России. В настоящее время партнёрами НОЦ КИП являются Европейский университет в Санкт-Петербурге, Представительство Европейского союза в России, Санкт-Петербургская ассоциация социологов, факультет сравнительных политических исследований СЗИУ РАНХиГС при Президенте РФ, «Журнал социологии и социальной антропологии», Совет молодых учёных факультета социологии СПбГУ, Центр сравнительных исторических и политических исследований Пермского государственного национального исследовательского университета (ПГНИУ), Самарский государственный университет, Удмуртский государственный университет, Институт гуманитарных историко-теоретических исследований (ИГИТИ) им. А. В. Полетаева НИУ ВШЭ, информационный портал «Zur Kazan» («Большая Казань») и научный сетевой журнал «Лабиринт». С некоторыми партнёрами уже реализуется ряд совместных публикационных и организационных проектов. Сотрудники НОЦ КИП заинтересованы в развитии сотрудничества как с другими центрами, так и с отдельными исследователями, которые имеют схожие с нами научные интересы.

Более подробная информация о работе НОЦ КИП доступна на сайтах URL: <http://postsocialism.ru/> и URL: <http://www.cspost.kpfu.ru>, а также на странице Центра на Facebook URL: <http://www.facebook.com/groups/461830943861999/>.

## УЧЕБНЫЕ ПРОГРАММЫ

А. Ю. Чепуренко

# Карл Маркс как социолог: текстологический анализ «Капитала»<sup>1</sup>

Для специальности «Социология» (3-я ступень высшего профессионального образования), факультет социологии НИУ ВШЭ.



**ЧЕПУРЕНКО**

**Александр**

**Юльевич** — доктор экономических наук, профессор, декан факультета социологии НИУ ВШЭ.

**Email:** [Achepurenko@hse.ru](mailto:Achepurenko@hse.ru)

### I. Пояснительная записка

#### *Требования к студентам*

Студенты, приступающие к изучению курса, должны иметь базовые знания в области общей социологии, истории социологии и философии и понимать основные принципы классической социологической теории.

#### *Аннотация*

Настоящий курс предлагается студентам 3-го курса факультета социологии, обучающимся по специальности 020300 — «Социология». Программа рассчитана на 6 часов лекций и 36 часов семинарских занятий и коллоквиумов. Студенты, выбирающие данный курс, должны обладать знаниями в области общей социологии и истории социологии в объеме обязательных базовых дисциплин.

Курс в объеме 42 академических часа даёт представление об основных чертах социологической теории и научного метода Карла Маркса, реализованного в «Капитале» и предшествующих теоретических трудах. Курс имеет ярко выраженный междисциплинарный характер: понимание особенностей социологической теории Маркса предполагает рассмотрение его трактовки основных экономических категорий (товар, деньги, капитал) и через анализ и комментирование текстов Маркса — ключевых характеристик диалектического метода и социологического значения «Капитала».

Основное внимание уделено текстологическому анализу 1-го тома «Капитала», единственной законченной самим автором части данного труда.

В ходе изучения курса наряду с первоисточниками в качестве дополнительных источников используется монографическая литература на русском и иностранных языках, активно привлекаются ресурсы Интернета.

**Профессиональная направленность программного материала:** поскольку он позволяет ознакомиться с основными особенностями социологиче-

<sup>1</sup> Сохранены оформление текста, пунктуация и орфография, предложенные автором публикуемой программы. — *Примеч. ред.*

ской теории Маркса и его методом, постольку он может быть полезен прежде всего студентам, проявляющим интерес к социологической теории и истории социологии.

Программа предусматривает проведение вводных лекций со значительным элементом активного участия слушателей (вопросы, короткие комментарии), а также семинарских занятий, посвящённых ознакомлению и комментированию основных понятий теоретической системы «Капитала» с социологической точки зрения. В обязательную самостоятельную работу студента входит разбор и анализ текстов. Освоение вторичной исследовательской литературы из списка дополнительной имеет вспомогательное значение.

Данный курс имеет авторский характер, поскольку наряду с общедоступными первоисточниками вводит в учебный оборот материалы монографических исследований, в том числе исследования автора курса по истории и методологии «Капитала», отражающие почти 15-летний опыт его работы в качестве издателя и комментатора неопубликованного экономического наследия Маркса в 1970–1990-е гг.

**Цель курса:** ознакомить студентов с основными понятийно-категориальными элементами «Капитала», дать представление о диалектическом методе, о конкретном историзме, о взаимосвязи эмпирического и теоретического в «Капитале», о значении Маркса в истории социологической мысли.

### *Учебная задача курса*

Курс должен дать студентам представление о предмете и методе «Капитала» Маркса, о его месте среди социально-исторических и социально-философских концепций XIX века и современности, выработать навыки текстуального анализа и комментирования текстов, написанных с позиции материалистической диалектики.

В результате изучения дисциплины студент должен:

- *знать* основные социологические понятия и категории и когнитивные модели, которые составляют каркас социологической теории Маркса: базис — надстройка; общество как социальный организм; диалектика развития; общественная формация; вещественное содержание и общественная форма социальных процессов и др.;
- *знать* основные характеристики социологического метода и системы представлений Маркса, развитых в «Капитале»;
- *уметь* анализировать и комментировать текст «Капитала»;
- *понимать* место Маркса в истории социологии;
- *иметь представление* о познавательных возможностях и ограничениях социологической концепции Маркса.

### *Самостоятельная работа студентов*

В ходе изучения настоящего курса значительное место отводится самостоятельной работе студентов, что диктуется как ограниченностью учебного времени (18 часов), так и обилием вторичных источников. В связи с этим на лекциях и в ходе семинарских занятий будут рассмотрены только основные — важные в методологическом и теоретическом плане — вопросы. *Значительный объем учебного материала, в основном фактического характера, будет вынесен на внеаудиторное изучение.* Для этого



по каждой теме лекционного и (или) семинарского занятия предложены основная литература и дополнительные источники. Вторичная литература и интернет-ресурсы должны изучаться самостоятельно.

Перед каждым семинарским занятием студентами должен быть прочитан и разобран — исходя из основных вопросов темы семинарского занятия — соответствующий текст К. Маркса.

### Формы контроля

Студентам выставляются оценки за работу на семинарских занятиях, по критериям посещаемости и активности (максимальная оценка — 10 баллов за каждый компонент).

В итоговой *письменной работе* (эссе) студенты должны показать навыки текстологического анализа применительно к теоретическим и методологическим вопросам современной социологической теории.

Эссе должно содержать не менее 2000 слов и оценивается по следующим критериям:

- наличие собственного взгляда на проблему;
- умение выделить объект, предмет, сформулировать проблемы, рассматриваемые в эссе;
- уровень аргументации;
- знание литературы (см. литературу к программе курса и рекомендуемые интернет-ресурсы).

Критерии оценки успешности освоения курса:

- *приобретённые знания*: умение выделить основные понятия в анализируемых текстах и воспроизвести их — «удовлетворительно» (4–5 баллов);
- выработанное *понимание*: умение соотнести теоретические концепты социологической теории Маркса с концептами других социологов-классиков — «хорошо» (6–7 баллов);
- полученная *компетенция*: критическое использование социологических понятий Маркса для анализа социальных процессов и явлений — «отлично» (8–10 баллов).

Наличие знаний и понимания могут быть оценены по итогам работы в семинарах, тогда как уровень компетенций — главным образом по итогам анализа представленных эссе.

Итоговая оценка выставляется по 10-балльной шкале и складывается из следующих компонентов:

- посещаемость занятий (20%);
- активность на семинарских занятиях (40%);
- оценка эссе (40%).

## II. Тематический расчёт часов

Распределение учебных часов по темам см. в таблице 1.

Таблица 1

**Тематический расчёт часов**

№ п/п	Наименование разделов	Аудиторные часы		Всего	Самостоя- тельная работа	Итого часов
		Лекции	Семинары и прак- тические занятия			
1.	Тема 1. Вклад Маркса в социологию	2	—	2	4	6
2.	Тема 2. «Капитал» и его значение для социологической теории	2	34	36	56	92
3.	Тема 3. Публикация «Капитала» и экономических рукописей Маркса и её влияние на восприятие теории Маркса в академическом сообществе	2	—	2		
3.	Итоговое эссе				24	24
4.	Итоговый коллоквиум			2	12	14
	Всего	6	34	42	96	136

**III. Литература**

**Основная**

Маркс К., Энгельс Ф. 1955–1980. *Сочинения: в 50 т.* 2-е изд. М.: Политиздат.

**Базовая**

Маркс К. Капитал. Т. 1–3. В изд.: Маркс К., Энгельс Ф. *Сочинения: В 50 т.* 23–25. М.: Государственное издательство политической литературы.

Маркс К. *Капитал*. Т. 1–3. URL: [http://libelli.ru/marxnew/marx\\_nv.htm](http://libelli.ru/marxnew/marx_nv.htm)

Маркс К. К критике политической экономии. Предисловие. В изд.: Маркс К., Энгельс Ф. *Сочинения: В 50 т.* 13. М.: Государственное издательство политической литературы; 5–9. URL: <http://orel.rsl.ru/nettext/foreign/marks/k%20kritike.htm>

Маркс К. Экономическо-философские рукописи 1844 года. В изд.: Маркс К., Энгельс Ф. *Сочинения: В 50 т.* 42. М.: Государственное издательство политической литературы; 41–174. URL: [http://libelli.ru/marxnew/marx\\_nv.htm](http://libelli.ru/marxnew/marx_nv.htm)

Маркс К. Экономические рукописи 1857–1859 (1861) гг. Введение. В изд.: Маркс К., Энгельс Ф. *Сочинения: В 50 т.* 46 (1). М.: Государственное издательство политической литературы; 3–16.

Маркс К., Энгельс Ф. Манифест Коммунистической партии. В изд.: Маркс К., Энгельс Ф. *Сочинения: В 50 т.* 4. М.: Государственное издательство политической литературы; 419–459. URL: <http://www.marxists.org/russkij/marx/1848/manifesto.htm>

Основная и дополнительная литература дана ниже по каждой теме.

## IV. Содержание программы

### Тема 1. Вклад К. Маркса в социологическую теорию

#### Лекция 1. К. Маркс как социолог (2 часа)

Материалистическое понимание истории как теория объяснения исторического процесса. Экономическая общественная формация и этапы её развития. Понятие «способ производства». Базис и надстройка. Классы и классовая борьба. Теория эксплуатации.

Диалектический метод и идея прогресса как основные предпосылки марксова понимания природы социального развития. Восхождение от абстрактного к конкретному. Принцип конкретного историзма.

Основные вехи становления Маркса как социолога. Отчуждение труда «Экономическо-философские рукописи 1844 года». Историческая миссия буржуазного общества. Социальная революция как локомотив истории и пролетариат как могильщик буржуазии: «Манифест Коммунистической партии» (1848). Классическое изложение материалистического понимания истории: Введение к «Критике политической экономии» (1859). Теория эксплуатации в буржуазном обществе: «Капитал» (1867–1881).

#### Основная литература

Маркс К. Капитал. Т. 1, гл. 23, параграф 7. В изд.: Маркс К., Энгельс Ф. *Сочинения: В 50 т.* 23. М.: Государственное издательство политической литературы; 770–773.

Маркс К. К критике политической экономии. Предисловие. В изд.: Маркс К., Энгельс Ф. *Сочинения: В 50 т.* 13. М.: Государственное издательство политической литературы; 5–9.

Маркс К. Экономическо-философские рукописи 1844 года. В изд.: Маркс К., Энгельс Ф. *Сочинения: В 50 т.* 42. М.: Государственное издательство политической литературы; 41–174.

Маркс К. Экономические рукописи 1857–1859 (1861) гг. Введение. В изд.: Маркс К., Энгельс Ф. *Сочинения: В 50 т.* 46 (1). М.: Государственное издательство политической литературы; 3–16.

Маркс К., Энгельс Ф. Манифест Коммунистической партии. В изд.: Маркс К., Энгельс Ф. *Сочинения: В 50 т.* 4. М.: Государственное издательство политической литературы; 419–459.

#### Дополнительная литература

Багатурян Г. А., Выгодский В. С. 1976. *Экономическое наследие Карла Маркса.* М.: Мысль; гл. 13, 14.

Баранов Г. С. 1992. Модели и метафоры в социологии К. Маркса. *Социологические исследования.* 6: 128–142.

Бем-Баверк О. 2002. *Критика теории Маркса.* М.: РЕКПОЛ, Социум ИнфоПолис.

Гофман А. 2008. Социология Карла Маркса. Лекция 4. В кн.: Гофман А. Б. *7 лекций по истории социологии.* М.: КДУ; 103–146.

Коган А. М. 1983. *В творческой лаборатории К. Маркса: План экономических исследований 1857–1859 гг. и «Капитал».* М.: Мысль.

Лапин Н. И. 1986. *Молодой Маркс*. М.: Политиздат; 285–397.

Ойзерман Т. И. 1994. Маркс: эволюция социологической концепции насилия. *Социологические исследования*. 5: 27–34.

Хеккер Р. 1998. Энгельсовская интерпретация «простого товарного производства» и 3-й том «Капитала». В сб.: *Постижение Маркса. По материалам международной конференции, посвященной 180-летию со дня рождения К. Маркса*. М.: МГУ; 278–288.

Чепуренко А. Ю. 1988. *Идейная борьба вокруг «Капитала» сегодня*. М.: Политиздат.

## **Тема 2. «Капитал» и его значение для социологической теории**

### **Лекция 2. Современное прочтение «Капитала» (2 часа)**

Вклад К. Маркса в теорию социологии: материалистическое понимание истории и диалектический метод.

Течения в научной литературе и общественно-политических дискуссиях, затемняющие понимание подлинного значения «Капитала». Вульгаризация «Капитала» Маркса в марксизме-ленинизме (вульгарный материализм — «примат производства»; вульгарный историзм — «простое товарное производство»; вульгарный катастрофизм — «теория автоматического краха капитализма»).

Основные формы немарксистской критики Маркса: (1) отождествление теории Маркса с марксизмом-ленинизмом; (2) сведение теории Маркса к гегельянству и рикардизму; (3) конструирование противоречий между «ранним» и «зрелым», между «зрелым» и «поздним» Марксом.

В чем может заключаться научная критика Маркса? Незавершенность экономической теории Маркса (план «шести книг» и «Капитал» как его вводная часть). Открытая теоретическая проблема «Капитала»: стоимость и цена производства (так называемая проблема трансформации в 3-м томе «Капитала»).

Конкретный историзм «Капитала» и трансформации капитализма после Маркса.

### **Основная литература**

Александр Дж. 2011. «Проект марксизма» в истории своего времени. *Журнал социологии и социальной антропологии*. 3: 20–23.

Буравой М., Райт Э. О. 2011. Социологический марксизм. *Социологические исследования*. 9: 18–29; 10: 26–38.

Гребнев Л. 2004. «Мавр» возвращается? А он и не приходил... (К дискуссии о значимости научного наследия К. Маркса). *Вопросы экономики*. 9; 10. URL: [http://www.vopreco.ru/rus/archive.files/n9\\_2004.html#an4](http://www.vopreco.ru/rus/archive.files/n9_2004.html#an4)

Литошенко Л. 2008. Метод Маркса (публикация В. Телицына). *Вопросы экономики*. 9. URL: <http://www.vopreco.ru/rus/fresh.html#an7>

Марксово наследие и современная экономическая наука (круглый стол журнала «Вопросы экономики»). 2005. *Вопросы экономики*. 1; 2. URL: [http://www.vopreco.ru/rus/archive.files/n1\\_2005.html#an5](http://www.vopreco.ru/rus/archive.files/n1_2005.html#an5)

#### Дополнительная литература

Бем-Баверк О. 2002. *Критика теории Маркса*. М.: РЕКПОЛ, Социум ИнфоПолис.

Хеккер Р. 1998. Энгельсовская интерпретация «простого товарного производства» и 3-й том «Капитала». В сб.: *Постижение Маркса. По материалам международной конференции, посвященной 180-летию со дня рождения К. Маркса*. М.: МГУ; 278–288.

Чепуренко А. Ю. 1988. *Идейная борьба вокруг «Капитала» сегодня*. М.: Политиздат.

#### **Семинар 1. «Экономические рукописи 1857–1859 (1861) гг.», фрагмент «Введение»; Предисловие к работе «К критике политической экономии»: материалистическое понимание истории (2 часа)**

1. Как «робинзонады» в понимании Маркса связаны с антиисторизмом буржуазной экономической науки?
2. Можно ли, по Марксу, понять механизм функционирования общества через выделение «общечеловеческих» законов?
3. В чём «простота» простых категорий? При каких общественных условиях возможны наиболее всеобщие абстракции?
4. В каком смысле «анатомия человека есть ключ к анатомии обезьяны»?
5. Что доказывают типичные примеры несовпадения развития материального производства и отдельных сфер общественной жизни (военные отношения и мирное общество, материальное производство и искусство), по Марксу?

#### Основная литература

Маркс К. Экономические рукописи 1857–1859 (1861) гг. В изд.: Маркс К., Энгельс Ф. *Сочинения: В 50 т.* 46 (1). М.: Государственное издательство политической литературы; 17–24, 36–48.

Маркс К. К критике политической экономии. В изд.: Маркс К., Энгельс Ф. *Сочинения: В 50 т.* 13; 5–9.

#### **Семинар 2. «Капитал», т. 1. Предисловие к 1-му, послесловие ко 2-му немецким изданиям 1-го тома: предмет и метод «Капитала» (2 часа)**

1. Как Маркс определяет предмет своего исследования?
2. Что является конечной целью сочинения Маркса?
3. В каком качестве фигурирует в труде Маркса Англия?
4. Как подходит Маркс к изучению развития экономической общественной формации?

5. Классовый интерес и классовая точка зрения в экономической науке: до каких пор они могут оставаться научными? Когда и почему, согласно Марксу, «пробил смертный час для научной буржуазной политической экономии»?
6. В каком смысле Маркс рассматривает общественное движение, развитие как естественно-исторический процесс?
7. В чём русский рецензент из «Вестника Европы» видит историзм метода Маркса?
8. В чём проявляется единство и в чём — различие методов исследования и изложения?
9. В чём, по мнению Маркса, состоит основное отличие его метода от метода Гегеля?
10. Применим ли историзм в марксовом понимании в социологии?

#### Основная литература

Маркс К. Капитал. Т. 1. В изд.: Маркс К., Энгельс Ф. *Сочинения: В 50 т.* 23. М.: Государственное издательство политической литературы; 5–22.

#### Дополнительная литература

Литошенко Л. 2008. Метод Маркса (публикация В. Телицына). *Вопросы экономики*. 9. URL: <http://www.vopreco.ru/rus/fresh.html#an7>

Чепуренко А. Ю. 1988. *Идейная борьба вокруг «Капитала» сегодня*. М.: Политиздат.

Шкретов В. 1985. О системе доказательств в «Капитале» Карла Маркса. *Экономика и математические методы*. 21 (1): 20–38.

#### **Семинар 3. «Капитал», т. 1, гл. 1 («Товар»), параграфы 1, 2: «Два фактора товара...», «Двойственный характер заключающегося в товарах труда» (2 часа)**

1. С чего Маркс начинает анализ капиталистического способа производства?
2. Что такое товар?
3. Что делает вещь потребительной стоимостью? Какова функция потребительной стоимости «при той форме общества, которая подлежит нашему рассмотрению»?
4. Что такое меновая стоимость товара? В чём заключается двойственность товара?
5. Как осуществляется в тексте 1-го параграфа 1-й главы 1-го тома «Капитала» переход от меновой стоимости к стоимости? Что он представляет собой?
6. Чем определяется стоимость и чём можно измерить её величину?
7. Чем общественно необходимое рабочее время отличается от просто рабочего времени?
8. При каких условиях вещь может иметь потребительную стоимость, но не быть стоимостью?

9. Каковы общественные предпосылки всеобщности товарной формы продуктов труда?
10. В чём состоит, по Марксу, двойственный характер заключённого в товаре труда?
11. Какое преимущество имеет английский язык — и по сравнению с каким(и) другим(и) — для обозначения двух различных сторон труда?

#### Основная литература

Маркс К. Капитал. Т. 1. В изд.: Маркс К., Энгельс Ф. *Сочинения: В 50 т.* 23. М.: Государственное издательство политической литературы; 43–55.

#### Дополнительная литература

Багатурян Г. А., Выгодский В. С. 1976. *Экономическое наследие Карла Маркса*. М.: Мысль; гл. 16.

#### **Семинар 4. Поздний Маркс: «Капитал», т. 1, гл. 1, параграф 3: форма стоимости товара, или меновая стоимость (2 часа)**

1. Почему после установления стоимостной предметности товара мы, говорит Маркс, «должны возвратиться... к... форме проявления стоимости»?
2. Что дает Марксу основание охарактеризовать стоимость товара как проявление общественно-го отношения?
3. Что такое относительная и эквивалентная формы стоимости?
4. Как и почему конкретный труд становится формой проявления абстрактного, или абстрактно человеческого, труда?
5. В чём три особенности эквивалентной формы стоимости?
6. В чём гениальность Аристотеля и почему он не смог провести анализ простой формы стоимости? (Ср. с разделом 3 «Метод политической экономии» во «Введении» из «Экономических рукописей 1857–1859 (1861) гг.».)?
7. Возможно ли, по Марксу, существование простой формы стоимости товара в добуржуазных обществах?
8. В чём количественные и качественные отличия развернутой и всеобщей форм стоимости от простой?
9. В каком смысле простая форма стоимости является «случайной»?
10. Чем отличаются переходы от простой к развернутой и всеобщей форме стоимости от перехода от всеобщей к денежной форме?
11. Почему золото становится деньгами? Вечно ли это его свойство?

## Основная литература

Маркс К. Капитал. Т. 1. В изд.: Маркс К., Энгельс Ф. *Сочинения: В 50 т.* 23. М.: Государственное издательство политической литературы; 56–80.

**Семинар 5. «Капитал», т. 1, гл. 1, параграф 4: товарный фетишизм и его тайна; гл. 2 (Процесс обмена) (2 часа)**

1. В чём, по Марксу, заключается фетишизм, или «таинственность товарной формы продукта труда»?
2. В чём гносеологическое родство религиозного сознания и товарного фетишизма?
3. Почему появления трудовой теории стоимости (А. Смит и Д. Рикардо) недостаточно, чтобы преодолеть товарный фетишизм обыденного сознания?
4. Каковы общественные предпосылки появления научного понимания действительного содержания формы стоимости?
5. Какие общественные формы образуют «категории буржуазной экономии»?
6. Какая форма религии является наиболее подходящей для «общества товаропроизводителей» и почему? В чём единство во взглядах К. Маркса и М. Вебера на роль протестантизма в буржуазном обществе и в чём — различие?
7. При каких условиях, по Марксу, может исчезнуть «религиозное отражение действительного мира»?
8. В чём, по Марксу, проявляется антиисторизм буржуазной политической экономии (и социальной науки вообще)?
9. Какую политическую экономию Маркс называет классической и почему?
10. Почему *кажется*, что фетишистский характер формы товара легко разглядеть?
11. Страдает ли, с точки зрения Маркса, современная социологическая теория фетишизмом?

## Основная литература

Маркс К. Капитал. Т. 1. В изд.: Маркс К., Энгельс Ф. *Сочинения: В 50 т.* 23. М.: Государственное издательство политической литературы; 80–93.

**Семинар 6. «Капитал», т. 1, гл. 2 (Процесс обмена); гл. 3 (Деньги): простое обращение товаров и природа денег как формы общественных отношений (2 часа)**

1. В чём заключается потребительная стоимость товара для его владельца?
2. Почему наличие стоимости может доказать только обмен товаров?



3. Что даёт Марксу основания охарактеризовать деньги как особенный товар — их природные качества или социальные функции?
4. В каком смысле непосредственный обмен продуктов «похож» на товарообмен, а в каком смысле — нет? Зачем Марксу понадобилось это замечание?
5. Почему производственные отношения людей «при том строе общества, который мы изучаем», принимают вещный характер?
6. Мера стоимостей и средство обращения — это «функции» или сущностные определения денег, по Марксу?
7. Какие функции могут выполнять деньги? Чем сущностные определения отличаются от функций денег?
8. Историческая «телесность» денежного товара в современном Марксу обществе.
9. Как двойственная природа денег проявляется в момент денежного кризиса?
10. В каких обстоятельствах и для чего бывают нужны реальные деньги как международное покупательное средство?
11. Современный кризис международной денежной системы в свете теории денег Маркса: подтверждение, опровержение или ни то ни другое?

#### Основная литература

Маркс К. Капитал. Т. 1. В изд.: Маркс К., Энгельс Ф. *Сочинения: В 50 т.* 23. М.: Государственное издательство политической литературы; 94–156.

#### Дополнительная литература

Зарубина Н. Н. 2005. Деньги как социокультурный феномен: пределы функциональности. *Социологические исследования*. 7: 13–21. URL: <http://www.mgimo.ru/files/26026/26026.pdf>

Зелизер В. 2004. *Социальное значение денег: деньги на булавки, чеки, пособия по бедности и другие денежные единицы*. М.: Изд. дом ВШЭ.

#### **Семинар 7. «Капитал», т. 1, гл. 4 (Превращение денег в капитал) (2 часа)**

1. Как Маркс определяет «исходный пункт капитала»? О чём здесь идет речь — о системе категорий или об истории возникновения капитала?
2. Чем отличаются друг от друга деньги как деньги и деньги как капитал? В чём «чувственно воспринимаемая разница между обращением денег как капитала и их обращением просто как денег»?
3. Что Маркс называет прибавочной стоимостью?

4. В каком смысле стоимость «превращается в автоматически действующий субъект»? Почему именно деньги являются «исходным и заключительным пунктом всякого процесса возрастания стоимости»?
5. В чём противоречие всеобщей формулы капитала в сфере обращения?
6. Что такое товар — рабочая сила, какова специфика товара — рабочая сила?
7. Какие условия должны быть выполнены, чтобы владелец денег мог найти на рынке рабочую силу как товар?
8. Каковы общественно-исторические предпосылки, делающие возможной сделку между владельцем денег и владельцем рабочей силы? Интересует ли этот вопрос Маркса в данном контексте? Почему?
9. Является ли рассмотрение истории превращения продукта труда в товар предметом анализа товара? Почему?
10. Как вы понимаете фразу о том, что «одно это историческое условие (наличие на рынке свободного рабочего в качестве продавца рабочей силы. — *А. Ч.*) заключает в себе целую мировую историю»?
11. В каком смысле Маркс говорит о том, что сфера обращения — «настоящий Эдем прирождённых прав человека»?
12. Как меняются «физиономии действующих лиц», когда они покидают сферу простого обращения?

#### Основная литература

Маркс К. Капитал. Т. 1. В изд.: Маркс К., Энгельс Ф. *Сочинения: В 50 т.* 23. М.: Государственное издательство политической литературы; 157–187.

#### **Семинар 8. «Капитал», т. 1, отдел 3: производство абсолютной прибавочной стоимости (2 часа)**

1. В чём различия в определении «простого процесса труда» и «процесса труда как процесса потребления рабочей силы» капиталистом?
2. В чём проявляется двойственность процесса труда как процесса увеличения стоимости?
3. Почему Маркс называет капитал, направляемый на оплату рабочей силы, переменным?
4. Норма прибавочной стоимости: расчетная формула или общественное отношение? Что она отражает?
5. Из каких частей состоит рабочий день при капиталистическом способе производства? Чем отличаются друг от друга необходимый труд и прибавочный труд?

6. Как определяется уровень прибавочного продукта в буржуазном обществе и почему?
7. Чем, по Марксу, измеряется степень общественного богатства? Почему?
8. Как интерпретировать выражение Маркса: «Рабочий день может быть определен, но сам по себе он — неопределённая величина»? Чем определяются границы рабочего дня?
9. В каком смысле Маркс сравнивает капитал с «вампиром»?
9. Что Маркс называет антиномией товарного обмена в отношениях между капиталистом и наемным рабочим? Как эта антиномия может разрешиться?
10. Три закона относительно соотношения нормы и массы прибавочной стоимости — это чисто счетные категории или у них имеется социальное содержание? Если да, то в чём оно?
11. В чём «третий закон» противоречит повседневному опыту? Как и где это противоречие будет, по Марксу, разрешено?
12. Минимум переменного капитала и его историческое значение для становления капиталистического производства.
13. Какие характеристики капитал приобретает в процессе производства, по Марксу?

#### Основная литература

Маркс К. Капитал. Т. 1. В изд.: Маркс К., Энгельс Ф. *Сочинения: В 50 т.* 23. М.: Государственное издательство политической литературы; 188–246, 312–321.

#### **Семинар 9. «Капитал», т. 1, отдел 4: производство относительной прибавочной стоимости (2 часа)**

1. Что Маркс называет «относительной прибавочной стоимостью»? В каком смысле она относительна? Каковы условия производства относительной прибавочной стоимости с точки зрения соотношения различных частей рабочего дня?
2. Почему для понимания относительной прибавочной стоимости необходимо рассмотрение переворота в технических и общественных условиях процесса труда, или способа производства?
3. Какие отрасли промышленности должно захватить повышение производительности труда, чтобы понизилась стоимость рабочей силы?
4. Как вы понимаете фразу Маркса: «Научный анализ конкуренции становится возможен лишь после того, как познана внутренняя природа капитала»? В чем методологический смысл этой фразы?
5. Каков исторически и логически исходный пункт капиталистического производства?
6. Что такое кооперация труда? Как и почему она приводит к появлению новой (массовой) производительной силы?

7. Кооперация требует управления. Как вы понимаете смысл фразы Маркса о том, что на основе капиталистического способа производства «функция управления приобретает специфические характерные особенности»? В чём двойственность капиталистического управления и откуда она проистекает?
8. В чём мистифицирующий характер передачи функции надзора за рабочими от капиталиста наемному управляющему?
9. В чём отличия кооперации как момента капиталистического способа производства и кооперации, которую, как говорит Маркс, «мы находим на начальных ступенях человеческой культуры»?
10. Мануфактура как форма разделения труда. Какими путями возникает мануфактура? Что такое гетерогенная и органическая мануфактура?
11. Чем отличается разделение труда на мануфактуре от общественного разделения труда? В каком смысле «анархия общественного и деспотия мануфактурного разделения труда взаимно обуславливают друг друга в обществе с капиталистическим способом производства»?
12. В чём проявляется капиталистический характер мануфактуры?
13. В каком смысле мануфактура является подготовкой перехода к стадии машин и фабричной организации крупной промышленности?
14. В чём отличия мануфактуры как кооперации рабочих от системы машин как кооперации средств труда? Какие дополнительные черты приобретает кооперативный характер процесса труда на основе системы машинного производства?
15. Участвуют ли машины в процессе создания и увеличения стоимости?

#### Основная литература

Маркс К. Капитал. Т. 1. В изд.: Маркс К., Энгельс Ф. *Сочинения: В 50 т.* 23. М.: Государственное издательство политической литературы; 322–406.

#### **Семинар 10. «Капитал», т. 1, отдел 6: производство абсолютной и относительной прибавочной стоимости. «Капитал», т. 1, гл. 17–20: заработная плата как иррациональная форма «цены труда» (2 часа)**

1. Как расширяются понятия «производительный труд» и «производительный рабочий» в силу кооперативного характера процесса труда?
2. Почему «быть производительным рабочим — вовсе не счастье, а проклятие»? Какие отношения включает понятие производительного рабочего?
3. В чём отличие абсолютной и относительной прибавочной стоимости и в чём их единство?
4. Что такое заработная плата, по Марксу?

5. В чём заключается «мнимость» выражения «заработная плата есть стоимость, или цена труда»?
6. Почему политическая экономия принципиально не способна определить заработную плату как стоимость (цену) рабочей силы?
7. В чём состоит, по Марксу, ложный характер выражения «заработная плата есть цена труда»?
8. Где, в какой части своего сочинения, Маркс предполагал рассмотреть все многообразие форм заработной платы? Почему не в 1-м томе «Капитала»?
9. Каковы основные формы заработной платы?
10. Повременная заработная плата.
11. Поштучная заработная плата: почему она способствует развитию у рабочих духа индивидуальности?
12. В каком смысле поштучная заработная плата выступает, говоря современным социологическим языком, формой контроля капитала над трудом?

#### Основная литература

Маркс К. Капитал. Т. 1. В изд.: Маркс К., Энгельс Ф. *Сочинения: В 50 т.* 23. М.: Государственное издательство политической литературы; 516–527, 545–575.

#### **Семинар 11. «Капитал», т. 1, гл. 21, 23, 24 (параграф 7), 25: процесс накопления капитала как процесс воспроизводства общественных отношений (2 часа)**

1. Почему и как Маркс намечает переход к проблематике 2-го и 3-го томов «Капитала» в начале 7-го отдела 1-го тома?
2. Как рассматривается накопление капитала в 1-м томе?
3. Что такое общественный процесс воспроизводства?
4. Что происходит с капиталом, во что он превращается в процессе воспроизводства? Каков социальный смысл этого превращения?
5. Что «производит» капиталистический процесс производства, рассматриваемый как процесс воспроизводства? Какие предпосылки этого процесса оказываются его собственными результатами?
6. Что Маркс понимает под органическим строением капитала? В чём его отличие от стоимостного строения капитала?
7. В каком математическом отношении находятся между собой накопление капитала и величина заработной платы?

8. Какой закон соотношения между постоянной и переменной частями капитала существует при капитализме? Что это означает с точки зрения формирования спроса на рабочую силу?
9. Как в терминах Маркса формулируется закон народонаселения при капиталистическом способе производства?
10. В чем, по Марксу, заключается «абсолютный, всеобщий закон капиталистического накопления»?
11. Какую эволюцию претерпевает частная собственность на средства производства по мере становления и развития капиталистического накопления?
12. В каком смысле централизация капитала является также процессом экспроприации?
13. Какие изменения в организации и форме процесса труда протекают под влиянием «игры имманентных законов самого капиталистического производства»? (Ср. с описанием исторической миссии буржуазного способа производства в «Манифесте Коммунистической партии».)
14. В каком смысле капиталистический способ присвоения является отрицанием индивидуальной частной собственности? Что Маркс понимает под «отрицанием отрицания»?
15. Что доказывает, по Марксу, современная ему теория колонизации?

#### Основная литература

Маркс К. Капитал. Т. 1. В изд.: Маркс К., Энгельс Ф. *Сочинения: В 50 т.* 23. М.: Государственное издательство политической литературы; 626–662, 770–784.

#### Дополнительная литература

Шкредов В. П. 1973. *Метод исследования собственности в «Капитале» К. Маркса.* М.: МГУ.

#### **Семинар 12. Товар как предпосылка и товар как результат капиталистического производства: 2-й том «Капитала» (2 часа)**

1. Метаморфозы капитала: в чём общность и различия между ними?
2. Что нового привносит в понимание капитала как «самодвижущейся стоимости» категория времени обращения?
3. Что такое и на какие категории распадаются издержки обращения?
4. Транспорт: сфера создания стоимости или часть издержек обращения?
5. Оборот капитала: чем данное понятие отличается от понятия «кругооборот капитала»?
6. Понятия «основной капитал» и «оборотный капитал»; отличие от понятий «постоянный капитал» и «переменный капитал».

7. Время производства и время обращения как моменты времени оборота капитала.
8. Как влияет время оборота капитала на величину авансированного капитала? Какие новые моменты это влияние приносит в определение величины стоимости?
9. Воспроизводство общественного капитала: в чём предмет данного отдела 2-го тома «Капитала»?
10. Почему важно проанализировать простое воспроизводство капитала не только в денежной, но и в натуральной форме?
11. Какова основная проблема исследования капиталистического воспроизводства в расширенном масштабе?

### Основная литература

Маркс К. Капитал. Т. 2. В изд.: Маркс К., Энгельс Ф. *Сочинения: В 50 т.* 24. М.: Государственное издательство политической литературы; 115–189, 269–329, 394–403, 441–448, 556–571.

### **Семинар 13. Превращение прибыли в среднюю прибыль. Закон тенденции средней нормы прибыли к понижению — основная проблема 3-го тома «Капитала» (2 часа)**

1. Предисловие Ф. Энгельса ко 2-му тому «Капитала»: в чём суть проблемы превращения прибавочной стоимости в прибыль?
2. Механизм превращения прибыли в среднюю прибыль, по Марксу: роль общей (средней) нормы прибыли.
3. Отличие цены производства от стоимости.
4. Почему выравнивается норма прибыли, превращаясь в среднюю (общую) норму прибыли?
5. Рыночная стоимость и рыночная цена: чем они отличаются от стоимости и цены производства соответственно?
6. Закон тенденции нормы прибыли к понижению: как он формулируется в тексте 3-го тома «Капитала»?
7. Почему этот закон называется законом *тенденции*? Какие причины и факторы могут противодействовать постоянному понижению средней нормы прибыли?
8. В чём внутренняя противоречивость закона тенденции средней нормы прибыли к понижению?
9. Предисловие Ф. Энгельса к 3-му тому «Капитала» и данная в нем трактовка исторического и логического в «Капитале». Соответствует ли эта трактовка содержанию взглядов самого Маркса?
10. Проблема трансформации стоимости в цену производства: в чём, по мнению В. Борткевича, «фундаментальная ошибка» К. Маркса?

## Основная литература

Маркс К. Капитал. Т. 2, 3. В изд.: Маркс К., Энгельс Ф. *Сочинения: В 50 т.* М.: Государственное издательство политической литературы. 24: 23; 25 (1): 11–26, 154–285.

## Дополнительная литература

Bortkiewicz L. von. 1949. On the Correction of Marx Fundamental Theoretical Construction in the Third Volume of «Capital». In: Böhm-Bawerk E. von. *Karl Marx and the Close of His System*. New York: A. M. Kelley; 228–253. URL: <http://mises.org/books/karlm Marx.pdf>

### **Семинар 14. Капитал, приносящий проценты: фетишизация капиталистических отношений в 3-м томе «Капитала» (2 часа)**

1. Превращение денежного капитала в самостоятельную функцию отдельного вида капитала как сущность капитала, приносящего проценты.
2. Как определяется ставка процента? В каком отношении она находится со средней прибылью?
3. Как и почему распадение прибыли на процент и предпринимательский доход приводит к дальнейшему затемнению природы прибавочной стоимости?
4. Фетишизация капиталистического отношения в капитале, приносящем проценты: в чём она заключается?
5. Природа кредита и роль кредита в капиталистическом производстве.

## Основная литература

Маркс К. Капитал. Т. 3. В изд.: Маркс К., Энгельс Ф. *Сочинения: В 50 т.* 25 (1). М.: Государственное издательство политической литературы; 371–485.

### **Семинар 15. Земельная рента как исключение из закона стоимости: роль отношений земельной собственности в экономической системе буржуазного общества (2 часа)**

1. Что именно изучает Маркс в отделе о земельной ренте?
2. Что такое дифференциальная земельная рента?
3. Что такое абсолютная земельная рента? В чём её отличия от дифференциальной?
4. Какой исторический процесс Маркс рассматривает как генезис капиталистической земельной ренты?

## Основная литература

Маркс К. Капитал. Т. 3. В изд.: Маркс К., Энгельс Ф. *Сочинения: В 50 т.* 25 (2). М.: Государственное издательство политической литературы; 163–199, 306–352.



## Дополнительная литература

Хеккер Р. 1998. Энгельсовская интерпретация «простого товарного производства» и 3-й том «Капитала». *Альманах Центра общественных наук*. М.: МГУ. 8: 89–100.

**Семинар 16. Доходы и их источники: внешние проявления капиталистических отношений как превращённые формы и их отражение в обыденном сознании (2 часа)**

1. Что такое «триединая формула»? В чём реальное содержание, а в чём мнимость данного выражения?
2. Какова роль конкуренции в процессе понимания (или «затемнения») природы капиталистического отношения?
3. Как в 3-м томе «Капитала» трактуется диалектика отношений распределения и производственных отношений?

## Основная литература

Маркс К. Капитал. Т. 3. В изд.: Маркс К., Энгельс Ф. *Сочинения: В 50 т.* 25 (2). М.: Государственное издательство политической литературы; 380–399, 422–456.

**Семинар 17. Сохраняет ли «Капитал» научную актуальность для социолога? (2 часа)**

Сформулируйте и аргументируйте свою позицию в отношении значимости подхода Маркса в «Капитале» для современной социологии в понимании следующих вопросов:

1. Овеществление общественных отношений в буржуазном обществе и «социология вещей» (см., напр.: Вахштайн В. С. (ред.) 2006. *Социология вещей*. М.: Изд. дом «Территория будущего»).
2. Деньги как универсальное экономическое отношение между людьми и концепция множественности денег (В. Зелизер).
3. Трудовая теория ценности (стоимости) и общество «постматериализма»: что создаёт стоимость в условиях автоматизированного производства (А. Горц)?
4. Экономическое объяснение эксплуатации на основе обмена эквивалентов и общество современные теории эксплуатации (концепция «многомерной эксплуатации» Э. О. Райта и др.).

## Литература

Ананьин О. 2007. Карл Маркс и его «Капитал»: из девятнадцатого в двадцать первый век. *Вопросы экономики*. 4. URL: [http://www.vopreco.ru/rus/archive.files/n9\\_2007.html#an4](http://www.vopreco.ru/rus/archive.files/n9_2007.html#an4)

Бузгалин А., Колганов А. 2005. Политическая экономия постсоветского марксизма (тезисы к формированию научной школы). *Вопросы экономики*. 9. URL: [http://www.vopreco.ru/rus/archive.files/n9\\_2005.html#an3](http://www.vopreco.ru/rus/archive.files/n9_2005.html#an3)

Бузгалин А., Колганов А. 2007. «Капитал» в XXI веке: pro et contra. *Вопросы экономики*. 4. URL: [http://www.vopreco.ru/rus/archive.files/n9\\_2007.html#an6](http://www.vopreco.ru/rus/archive.files/n9_2007.html#an6)

Гребнев Л. 2004. «Мавр» возвращается? А он и не приходил... (к дискуссии о значимости научного наследия К. Маркса). *Вопросы экономики*. 9, 10. URL: [http://www.vopreco.ru/rus/archive.files/n9\\_2004.html#an4](http://www.vopreco.ru/rus/archive.files/n9_2004.html#an4)

Горц А. 2010. *Нематериальное: Знание, стоимость и капитал*. М.: Изд. дом ВШЭ; 21–81.

Кагарлицкий Б. 2011. Приключение левой идеи в мире капитала. *Эксперт*. 1: 32–36. URL: <http://www.expert.ru/expert/2011/01/priklyucheniya-levoj-idei-v-mire-kapitala/>

Нуреев Р. 2007. Исторические судьбы учения Карла Маркса. *Вопросы экономики*. 4. URL: [http://www.vopreco.ru/rus/archive.files/n9\\_2007.html#an5](http://www.vopreco.ru/rus/archive.files/n9_2007.html#an5)

Райт Э. О. 2007. Что такое аналитический марксизм? *Вопросы экономики*. 4. URL: <http://absopac.rea.ru/OpacUnicode/index.php?url=/notices/index/IdNotice:121023/Source:default>

### **Тема 3. История экономического наследия после смерти Маркса**

#### **Лекция 3. Публикация «Капитала» и экономических рукописей в XX веке и их влияние на восприятие теории Маркса в академическом сообществе**

1. Первая МЭГА (Marx-Engels-Gesamtausgabe — MEGA) и издание «Grundrisse». Тезис о гуманистическом марксизме (Роман Роздольски).
2. Рукописи 2-го и 3-го томов «Капитала»: роль Ф. Энгельса как советчика Маркса и редактора его посмертных изданий.
3. Что всё ещё неизвестно о становлении экономико-социологических воззрений Маркса (корпус экономических выписок, неопубликованные рукописи 2-го и 3-го томов «Капитала»)?

#### **Литература**

Хеккер Р. 1998. Энгельсовская интерпретация «простого товарного производства» и 3-й том «Капитала». *Альманах Центра общественных наук*. М.: МГУ. 8: 89–100.

Hecker R. 2006. Friedrich Engels als Redaktor und Editor von Karl Marx' Werk Das Kapital. In: *Internationales Jahrbuch für Editions-wissenschaft*. Bd. 20. Tübingen; 118–132. URL: [www.reference-global.com/doi/abs/10.1515/9783484604810/118](http://www.reference-global.com/doi/abs/10.1515/9783484604810/118).

Hecker R. 2009. New Perspectives Opened by the Publication of Marx's Manuscripts of *Capital*, vol. II. In: Bellofiore R., Fineschi R. (eds). *Re-reading Marx. New Perspectives after the Critical Edition*. London: Palgrave Macmillan; 17–26.

Hecker R. 2010. The History and Meaning of the MEGA Project from its Inception until 1990. *Marxism 21*. 4: 281–292.

## КОНФЕРЕНЦИИ

Т. Н. Филиппова

# Российское здравоохранение: какой диагноз?



**ФИЛИППОВА Татьяна Николаевна** — преподаватель кафедры экономической социологии (Москва, Россия).

**E-mail:** [filippova@hse.ru](mailto:filippova@hse.ru)

*2–5 апреля 2013 г. состоялась XIV Апрельская международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества, организатором которой являлся НИУ ВШЭ<sup>1</sup>. Одна из сессий конференции затрагивала проблематику института здравоохранения. В её рамках состоялись три заседания. Первые два были сфокусированы на общих вопросах развития здравоохранения, третье — на социологии медицины. Участниками сессии стали экономисты, социологи и специалисты в области государственного и муниципального управления. Также в рамках конференции прошёл круглый стол «Новая социальная политика: замыслы и реализация», где среди прочего обсуждалась концепция реформы российского здравоохранения. Подавляющее большинство докладов основывались на российских данных либо в них сравнивалась российская специфика с опытом зарубежных стран. В статье делается обзор именно этих выступлений.*

Работа сессии началась с выступления Р. Ф. Габидуллиной, аспирантки факультета государственного и муниципального управления МГУ им. М. В. Ломоносова, посвящённого проблеме рейтингования *медицинских учреждений*<sup>2</sup>. По мнению докладчика, составление рейтингов имеет множественные задачи. Прежде всего, ранжирование даёт ориентиры в отношении качества услуг, что важно как для пациентов при выборе лечебно-профилактического учреждения (ЛПУ), так и для врачей и администраторов в оценке работы медучреждений. Также рейтинги позволяют сравнивать между собой различные ЛПУ, что способствует развитию конкуренции в сфере здравоохранения. В конечном счёте, они даже могут влиять на установление объёма финансирования лечебных учреждений. В странах Западной Европы и США составление рейтингов медицинских учреждений имеет определённую традицию и историю. Автор исследования перечислила самые авторитетные из них — CHKS Top Hospitals Program (Англия, рейтинг составляется с 2001 г.), Health Consumer Powerhouse (Европейский союз, с 2005 г.), Hospital Compare (США, с 2003 г.), HealthInsight National Rankings for Hospitals (США, с 2004 г.). В России опыт составления рейтингов медицинских учреждений пока не имеет широкого распространения и использования. Большинство известных рейтингов основываются на учёте субъективных оценок пациентов. Пожалуй, единственным примером серьёзного подхода к рейтингованию медицинских учреждений может служить методика, разработанная Минздравсоцразвития России в 2012 г., которая включает оценку 12 статистических показателей деятельности ЛПУ. Однако исследователь отметила,

<sup>1</sup> С программой XIV Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества, а также с тезисами и текстами всех докладов можно ознакомиться на сайте, URL: <http://conf.hse.ru/2013/>

<sup>2</sup> Габидуллина Р. Ф. 2013. *Разработка модели рейтингования ЛПУ в России*. URL: <http://regconf.hse.ru/uploads/3ea072c7d0901af4f7fc130d1b7d2e51dfd41d43.doc>

что набор заявленных параметров вряд ли можно считать полным. Так, например, классический подход предполагает использование так называемой триады А. Донабедиана (A. Donabedian): оцениваются человеческие и материальные ресурсы клиники (структура), фиксируется летальность и осложнения (исходы) и изучается мнение о репутации лечебного учреждения (процесс). Докладчик подчеркнула, что как раз наиболее спорным и сложным вопросом в составлении рейтингов лечебных учреждений является вопрос о том, какие показатели необходимо включать в рейтинги, чтобы обеспечить их методологическую значимость, а также прозрачность и простоту в использовании.

Е. В. Селезнёва, аспирантка кафедры управления и экономики здравоохранения НИУ ВШЭ, поделилась с участниками конференции результатами своего исследования о *готовности населения к участию в оплате медицинской помощи и оценке им возможности введения соплатежей за медицинскую помощь, в частности за высокотехнологичное лечение*<sup>3</sup>. В последние годы граждане России всё чаще и чаще платили за своё лечение, и данное явление воспринимается ими почти как норма, поэтому сегодня особенно остро стоит вопрос о выборе способа участия населения в оплате медицинской помощи. Активно обсуждается возможность развития в России системы соплатежей за медицинские услуги, когда пациент оплачивает фиксированную часть их стоимости, а оставшиеся расходы покрывает государство. Докладчик отметила, что важно понять, как население оценивает такую инициативу. Для реализации данной задачи исследователем были использованы данные опроса Аналитического центра Юрия Левады (Левада-Центр) 2010 г., репрезентирующего население России старше 14 лет. Согласно этим данным, лишь 10% опрошенных считают, что все должны официально вносить небольшие суммы за любую медицинскую помощь, демонстрируя таким образом положительное отношение к возможности введения соплатежей. Самая распространённая точка зрения (45%) заключается в том, что государство должно предоставлять бесплатно всем гражданам только некоторые виды медицинских услуг (видимо, остальные услуги респонденты готовы оплачивать полностью). Четверть россиян (21%) не хотят ничего менять и готовы доплачивать врачам неформально. Почти столько же опрошенных (24%) полагают, что государство должно предоставлять бесплатное лечение только бедным. А вот идея введения соплатежей за высокотехнологичную помощь при сохранении бесплатных государственных гарантий на другие виды помощи и освобождении бедных от любых типов соплатежей нашла поддержку у гораздо большего числа опрошенных (54%). Остальные респонденты высказались против или затруднились с ответом. В первом и во втором случаях, согласно дискриминантному анализу, наиболее значимым фактором, определяющим ответы респондентов, оказался тип населённого пункта. Докладчик заметила, что предсказательная сила построенной ею модели не очень велика, поэтому в будущем исследование должно быть дополнено оценкой доступности медицинской помощи, которая, судя по всему, и скрывается за выявленной зависимостью ответов опрошенных от типа населённого пункта.

О новом явлении в российской практике рассказал С. В. Шишкин, д-р экон. наук, профессор, ведущий кафедрой управления и экономики здравоохранения НИУ ВШЭ. Его доклад был посвящён вопросу о возможностях *потребительского выбора в российском здравоохранении*<sup>4</sup>. В 2010–2011 гг. в федеральных законах «Об обязательном медицинском страховании» и «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» было закреплено право пациентов напрямую выбирать врача и лечебное учреждение, ранее такая возможность была опосредована работодателями и органами власти. Интерес государства к этому явлению продиктован желанием способствовать развитию конкуренции между страховыми компаниями за застрахованных, что должно оказывать положительное влияние на всю систему обязательного медицинского страхования (ОМС). Имеющиеся источники (опросы населения) позволяют оценить, произошли ли в связи с этим какие-либо изменения в реальном поведении

<sup>3</sup> Селезнёва Е. В. 2013. *Готовность населения к участию в оплате медицинской помощи*. URL: <http://regconf.hse.ru/uploads/0dba0f2baf4596fc76bd2ba7fdae4ec435022c51.pdf>

<sup>4</sup> Шишкин С. В. 2013. *Возможности потребительского выбора в российском здравоохранении: декларации и реальность*. URL: <http://regconf.hse.ru/uploads/33ed54bfce4a6ccebfb852287d70d8f011a6926e0.docx>

россиян. Для этих целей проводилось сравнение данных двух исследований. Первое исследование — это опрос 1600 респондентов, репрезентирующий взрослое население России, который был проведён Аналитическим центром Юрия Левады в 2009 г. по заказу НИУ ВШЭ. Результаты опроса сравнивались с данными Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ) 2011 г. (выборка — 6385 домохозяйств, включающих 13 850 взрослых респондентов). В дополнение привлекались результаты проведённого в 2012 г. опроса 289 из 294 страховых организаций и их филиалов, участвующих в ОМС. Оказалось, что в 2011 г. только 2% россиян воспользовались своим правом смены поликлиники, к которой они были прикреплены (2009 г. — 2%); 14% столкнулись с ситуацией выбора врача или поликлинического учреждения (2009 г. — 12%) и 18% опрошенных и в 2009 г. и в 2011 г. реализовали своё право выбора больницы. Эту картину дополняют данные, полученные от страховых компаний: среднее, в расчёте на одну страховую медицинскую компанию, число россиян, выбывших из числа застрахованных, составило в 2010 г. 9%, в 2012 г. — 5%, а средняя доля вновь застрахованных — 13 и 9% соответственно, как отметил докладчик. В целом С. В. Шишкин критично оценил сложившуюся ситуацию. Происходящие изменения пока не настолько значимы, чтобы на механизм потребительского выбора можно было бы полагаться как на фактор развития системы здравоохранения.

После небольшого перерыва работа сессии продолжилась выступлением С. В. Ефремова, м. н. с. Центра исследований гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ. Он говорил о *некоммерческих инициативах в сфере здравоохранения и о роли государства как регулятора и финансового контролёра*<sup>5</sup>. Автор доклада отметил, что государство должно быть заинтересовано в работе с некоммерческими организациями (НКО) по следующим причинам: некоммерческие поставщики помогают снизить расходы на предоставление услуг и иногда обеспечить лучшее качество; кроме этого, в отличие от коммерческих организаций они реализуют некоторые дополнительные социальные функции. Однако в России НКО, в том числе социально ориентированные, имеют крайне низкую финансовую поддержку со стороны государства. Так, например, в общем объёме финансирования НКО, работающих в области здравоохранения, физической культуры и социального обеспечения, лишь 0,93% средств — это выплаты из государственного бюджета<sup>6</sup>. Основные денежные поступления некоммерческие организации получают от членских взносов, пожертвований и других безвозмездных поступлений. Также НКО почти не оказывают платных услуг населению, что объясняется особенностями законодательства, ограничивающего хозяйственную деятельность некоммерческих организаций. Такая ситуация противоречит международному опыту, в частности, докладчик сослался на опыт США. В 2010 г. 74% своих доходов НКО получили от предоставления услуг, часть стоимости которых была возмещена государством (24%), 13% составили частные пожертвования, 8% — государственные гранты и 5% — другие источники. Американские некоммерческие организации, работающие в сфере здравоохранения и образования, в большей степени, чем другие НКО, ориентированы на получение доходов именно от предоставления услуг<sup>7</sup>. Рассматривая опыт США, докладчик остановился на изучении вопроса о том, какое влияние в исторической перспективе оказало развитие системы государственной поддержки на деятельность социально ориентированных НКО, и отметил, что на первом этапе рост государственного финансирования ведёт к укреплению некоммерческого сектора и удвоению предоставляемых им услуг, однако впоследствии зависимость от государства начинает снижать финансовую устойчивость НКО и может приводить к искажению их функций. С. В. Ефремов обратил внимание на то, что с учётом опыта США государственные контракты и гранты, безусловно, должны привлекаться российскими социально ориентированными НКО. Однако нельзя подразумевать, что подобные НКО способны замещать государственную систему здравоохранения.

<sup>5</sup> Ефремов С. В. 2013. *Некоммерческие инициативы в оказании услуг здравоохранения. Роль государства как регулятора и финансового контролёра*. URL: <http://regconf.hse.ru/uploads/6dacd17a3a8b83be13a54e27818d06f1552ef84e.pdf>

<sup>6</sup> Данные Фонда «Институт экономики города».

<sup>7</sup> Blackwood A. , Roeger K. L., Pettijohn S. L. 2012. *The Nonprofit Sector in Brief: Public Charities, Giving, and Volunteering. Urban Institute Research of Record*. 3. URL: <http://www.urban.org/publications/412674.html>

В заключение заседания с докладом о *возможностях социальных сетей в продвижении здорового образа жизни и профилактики хронических заболеваний* выступила Е. А. Тарасенко, канд. социол. наук, доцент кафедры управления и экономики здравоохранения НИУ ВШЭ<sup>8</sup>. Докладчик отметила, что у этого нового явления есть как достоинства, так и недостатки. Разработка, поддержание, наполнение контентом и администрирование интернет-сайтов и страниц в социальных сетях о здоровом образе жизни, самоменеджменте хронических заболеваний не требует больших финансовых затрат. Пользователи подобных сервисов могут получать рекомендации в более индивидуализированной форме. И наконец, для продвижения здорового образа жизни могут быть использованы широкие возможности технологий мультимедиа (фото, видео, анимация, онлайн-игры и проч.). В то же время есть опасность того, что пользователи социальных сетей могут следовать рекомендациям непрофессионалов, в том числе в силу слабой включённости врачей в данный процесс и отсутствия у них чёткого понимания, как социальные медиа могут работать в продвижении здорового образа жизни и лечении хронических заболеваний. Основная задача докладчика состояла в сравнении структуры и контента наиболее популярных сообществ данной тематики в англоязычной и русскоязычной части социальной сети Facebook. По мнению исследователя, англоязычные сообщества выглядят гораздо более привлекательно (намного больше участников, активнее используются различные интернет-сервисы, чаще продвигается идея о роли семьи в укреплении здоровья, о необходимости физической активности, для пропаганды здорового образа жизни привлекаются медиаперсоны и известные люди). Завершая своё выступление, докладчик заметила, что российскому медицинскому сообществу нужно активнее заниматься продвижением здорового образа жизни в социальных сетях, учитывая их огромную аудиторию и имеющийся положительный зарубежный опыт.

Второй день сессии по проблемам здравоохранения был посвящён социологии медицины. Первым докладчиком была Т. Ю. Черкашина, канд. социол. наук, ст. н. с. отдела социальных проблем Института экономики и организации промышленного производства (ИЭОПП), заведующая кафедрой общей социологии экономического факультета Новосибирского государственного университета (НГУ). Она поделилась с участниками конференции результатами своего исследования о *неравенстве в потреблении медицинских услуг в России начиная с 1990-х гг. и по настоящее время*<sup>9</sup>. Для количественной оценки масштабов и факторов, определяющих это явление, использовались данные РМЭЗ НИУ ВШЭ за 1994, 1998, 2002–2011 гг. В своей работе докладчик опиралась на подход, при котором неравенство в потреблении медицинских услуг рассматривается как часть социально-экономического неравенства, для выявления которого оцениваются различия между разными доходными группами. Построенная модель, основанная на применении индекса концентрации, не фиксирует наличия в 1994–2011 гг. в России доходного неравенства в получении медицинской помощи, то есть в каждой доходной группе количество получающих медицинскую помощь является почти одинаковым. Однако в динамике заметна тенденция к увеличению данного неравенства. Для выявления факторов неравенства использовалась регрессионная модель, где зависимой переменной выступал показатель получения амбулаторно-поликлинической помощи в течение последних 30 дней, а в число предикторов, кроме среднедушевого дохода, были также включены самооценка здоровья, наличие полиса добровольного медицинского страхования (ДМС), продолжительность рабочей недели на основном месте работы, тип населённого пункта, а для 2007 и 2009 гг. — доля домохозяйств, для которых ближайшая поликлиника находится в более чем 30 минутах транспортной доступности. Этот анализ также доказал, что доходный статус оказывает всё большее влияние на вероятность получения медицинской помощи. Но всё более значимым фактором становится тип населённого пункта. Горожане в среднем в 1,4–1,8 раза чаще посещают врачей, чем сельские

<sup>8</sup> Тарасенко Е. А. 2013. *Medicine 2.0: потенциал социальных медиа для продвижения здорового образа жизни и самоменеджмента хронических заболеваний*. URL: <http://regconf.hse.ru/uploads/7d1719cff136a560f72c8e85ef031bfa22aa87db.docx>

<sup>9</sup> Черкашина Т. Ю. 2013. *Оценка неравенства населения по потреблению медицинских услуг*. URL: <http://regconf.hse.ru/uploads/bc9b7c48fb13e5dc8da530e62dfb98d8d25f49c7.doc>

жители. Относительно последнего вывода докладчик высказала несколько предположений. Вероятно, в сельской местности происходит концентрация бедных, где формируется модель исключения (эксклюзия) из системы здравоохранения и других социальных институтов. Большое значение имеет также территориальный признак. Чем дальше медицинское учреждение, тем меньше пациенты обращаются за медицинской помощью, даже при наличии проблем со здоровьем. Поэтому, завершая выступление, докладчик заметила, что реструктуризация медучреждений, в рамках которой в 1995–2010 гг. произошло в том числе трёхкратное сокращение амбулаторно-поликлинических учреждений на селе, скорее, негативно сказалась на доступности медицинской помощи.

На проблеме *самоопределения и статуса врачей в современной России* было сфокусировано выступление Ю. А. Крашенинниковой, канд. ист. наук, доцента кафедры государственного и муниципального управления Пермского филиала НИУ ВШЭ<sup>10</sup>. Основная задача проведённого ею исследования состояла в выявлении представлений врачей о значимости своей профессии и их роли в жизни общества. Автор доклада использовала данные 32 интервью (2010–2011 гг.) с врачами из Москвы и Санкт-Петербурга, Алтайского края, Новосибирской области, Пермского края и Томской области, имеющими достижения в научной и профессиональной областях, опыт преподавания в медицинских вузах и (или) административной работы. Также в дополнение привлекались данные интервью с представителями первичного звена здравоохранения, которые исследователь собрала ещё в ряде других российских регионов. По мнению докладчика, наиболее значимый результат данного исследования состоит в том, что в представлениях российских врачей о своём статусе присутствуют две взаимоисключающие точки зрения: с одной стороны, это самоопределение себя как свободных профессионалов, а с другой — восприятие себя как государственных служащих. Первая позиция, скорее, связана с идеальным конструктом, который очень сильно расходится с действительностью. Врачи настаивают, что: (1) их работа является сугубо интеллектуальной и не может быть привязана ни к каким административным регламентам, (2) значимую роль играет экспертное знание, (3) они должны быть самостоятельны в определении диагноза и выборе методов лечения, (4) качество работы врача может определяться только медицинским сообществом и проч. В то же время врачи высказываются в том ключе, что они находятся на службе у государства. Именно в рамках данного подхода медики выстраивают отношения со своим основным работодателем — государством, ожидая от него определённых гарантий и поддержки. Докладчик отметила, что общество и тем более государство склонны видеть во врачах именно наёмных работников, однако игнорирование второй установки «врач — свободный профессионал» затрудняет сегодня диалог всех трёх сторон.

В рамках конференции также состоялся круглый стол «Новая социальная политика: замыслы и реализация». В. Е. Гимпельсон, канд. экон. наук, директор Центра трудовых исследований НИУ ВШЭ, говорил о состоянии рынка труда; Л. Н. Овчарова, канд. экон. наук, директор Независимого института социальной политики, — о возможностях российских домохозяйств по оплате услуг; О. В. Синявская, канд. экон. наук, заместитель директора Независимого института социальной политики, — о будущем пенсионной системы, и др. Выступление С. В. Шишкина, д-ра экон. наук, профессора, заведующего кафедрой управления и экономики здравоохранения НИУ ВШЭ, было посвящено *перспективам реформирования системы здравоохранения*. В начале выступления учёный подчеркнул, что для улучшения показателей здоровья населения, снижения смертности и т. п. в условиях сохраняющегося финансирования системы здравоохранения требуется смена приоритетов государственной политики в этой области. По его мнению, есть несколько направлений реформ, которые необходимо реализовать. Во-первых, надо использовать потенциал мероприятий по развитию здорового образа жизни и профилактике заболеваний. Во-вторых, необходимо создать условия для эффективной конкуренции медицинских организаций и страховых медицинских организаций. Кроме этого, в организации самой

<sup>10</sup> Крашенинникова Ю. А. 2013. *Самоопределение и статус врачей в современной России*. URL: <http://regconf.hse.ru/uploads/14a41162119a71daad1a655d2f65115c4af2fe7d.doc>

медицинской помощи важно укрепить участковую службу, уделить большее внимание реабилитационной службе и координации работы отдельных служб. Также должен состояться переход к эффективному контракту с медицинскими работниками, предполагающий оценку всего возможного комплекса показателей профессиональных достижений и пересмотр существующей системы переподготовки медицинских кадров. Обязательным, по мнению выступающего, представляется развитие форм софинансирования медицинской помощи государством и населением (в большей степени это касается среднего класса) при сохранении государственных гарантий бесплатной медицинской помощи для основной части населения. Только таким образом, отметил С. В. Шишкин, можно добиться сегодня реализации задач, поставленных государственной программой развития здравоохранения в России до 2020 г.



## КОНФЕРЕНЦИИ

О. Ю. Гурова

# Семинар «Критический подход к потреблению и исследования потребления в постсоветских обществах»<sup>1</sup>

29–30 марта 2013 г., Казань



**ГУРОВА Ольга Юрьевна** — кандидат культурологии, научный сотрудник Университета Хельсинки (Финляндия), научный сотрудник Центра культурных исследований постсоциализма, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

**Email:** [olga.gurova@helsinki.fi](mailto:olga.gurova@helsinki.fi)

29–30 марта 2013 г. в Казанском федеральном университете состоялся семинар, посвящённый критическому подходу к потреблению. Семинар собрал участников из российских городов (Москва, Санкт-Петербург, Иваново, Екатеринбург, Курск, Ульяновск), а также из Украины (Киев). С пленарными докладами выступили профессор Казанского федерального университета М. Д. Щелкунов, профессор Ивановского государственного университета, главный редактор журнала «Лабиринт» М. Ю. Тимофеев и профессор Санкт-Петербургского государственного университета В. И. Ильин. Среди участников семинара были как известные учёные, критики, работающие в области исследований культуры, так и молодые, начинающие исследователи, которые тем не менее уже добились определённых успехов в своей работе. Мы планировали собрать за одним столом не только учёных и исследователей, но и практиков, которые работают в сфере экопотребления. Поскольку семинар был междисциплинарным, среди участников были представители самых разных дисциплин — социологии, культурологии, искусствоведения, маркетинга и политологии.

Выступления столь разных участников семинара были объединены одной общей методологической рамкой — критическим подходом к потреблению. Суть этого подхода состоит в том, что консюмеризм как одна из форм культуры потребления капитализма на протяжении долгого времени связывался с поиском удовольствия, счастья и самовыражения. Консюмеризм в этом смысле не тождественен потреблению. Если под потреблением понимается процесс «выбора, покупки, использования, поддержания в рабочем состоянии, починки и утилизации любого товара или услуги» [Campbell 1995: 102], то консюмеризм представляет собой образ жизни, чрезмерно озабоченный потреблением [Gabriel, Lang 1995: 3; Miles 2000: 4].

В современном обществе консюмеризм всё чаще становится объектом критики, переосмысления и основой для практик сопротивления. Исследователи говорят даже о росте «политического консюмеризма», под которым понимается использование критического потенциала потребления с целью

<sup>1</sup> Семинар был организован Центром культурных исследований постсоциализма (Казанский (Приволжский) федеральный университет) при поддержке Института «Открытое общество». Организатор — канд. культурологии О. Гурова, при поддержке канд. полит. наук А. Толкачёвой, канд. социол. наук П. Ермолаевой и ассистента Центра А. Хайретдиновой.

влияния на социальные, культурные и политические процессы в обществе [Strømsnes 2009: 303]. Европейские исследователи связывают рост так называемого политического консюмеризма с падением в европейских демократиях интереса к конвенциональному политическому участию (выборам) и ростом постконвенционального политического участия, то есть гражданских инициатив, позволяющих артикулировать индивидуальное мнение по широкому кругу вопросов [Micheletti 2003; Strømsnes 2009].

Появляются разного рода концепции, описывающие критический подход к потреблению, часть из которых известна не только учёным, но и обычным потребителям («зелёное», «эко-», «этическое» потребление). В общем смысле такое потребление подразумевает целенаправленное, осознанное приобретение товаров и услуг, которые произведены в соответствии с этическими принципами, а именно — с минимальным вредом для человека и окружающей среды. Формы этического потребления («бойкот» — отказ от покупки товаров; «байкот» (от англ. *buycott*) — позитивная дискриминация, покупка товаров компаний, разделяющих этические принципы) рассматриваются как варианты политического консюмеризма, который подразумевает, что у потребителя есть возможность высказать своё мнение и повлиять на ситуацию [Neilson 2010: 214].

Тенденция использовать политический потенциал потребления проявляется и в современном российском обществе. Различные агенты, как «сильные», так и «слабые», то есть государство, корпорации, социальные группы и отдельные индивиды, используют потребление в своих целях. Например, государство ведёт «торговые войны» с другими странами, ограничивая ввоз произведённых в них товаров. Примером является существовавший с 2006 г. и до последнего времени запрет на ввоз на российский рынок грузинских вин. Производящие потребительские товары корпорации вынуждены поддерживать принцип корпоративной социальной ответственности под напором запроса общества. Многообразие групповых и индивидуальных стратегий включает бойкоты потребительских товаров (антиглобалистский бойкот McDonalds), марши (марш против использования меха в Санкт-Петербурге) и др. Возвращаются старые и появляются новые практики переработки мусора (например, в нескольких российских городах функционируют «экомобили» — передвижные пункты сбора опасных отходов) и повторного использования вещей (блошинные рынки, благотворительные магазины и барахолки). Критика консюмеризма, гламура, демонстративного потребления занимает важное место в российском медиадискурсе и популярной культуре (фильмы «Глянец», «ДухLess»); развивается и становится все более популярным стрит-арт.

Критический подход к потреблению, а также эмпирические исследования, посвящённые дискурсам и практикам, связанным с использованием критического потенциала потребления в постсоветских обществах, стали основным фокусом для дискуссий в рамках прошедшего семинара. Семинар состоял из пленарного заседания и пяти секций: «Новые практики в стилях жизни постсоциалистических обществ», «Экоактивизм и экологическое потребление», «Потребление “невидимых” социальных групп», «Критика общества потребления в искусстве и медиа» и «Альтернативное и безденежное потребление».

В своём пленарном докладе М. Д. Щелкунов (Казанский (Приволжский) федеральный университет) рассказал о консюмеризме в образовании, его влиянии на рынок образования, вузы, студентов. Речь шла о противопоставлении «симулякров» и «аутентичного» в современном российском образовании, о брендах вузов и качестве образования; об имитации знаний; формировании пассивного студента-потребителя. В дискуссии было установлено, что существует и обратная тенденция: студенты становятся «неолиберальными субъектами», ответственными за своё образование и требующими ответственности от вуза.

М. Ю. Тимофеев (Ивановский государственный университет) и В. И. Ильин (Санкт-Петербургский государственный университет) продолжили пленарные доклады, обратившись к теме «советского».

М. Ю. Тимофеев, используя богатую коллекцию визуального материала в качестве иллюстраций, рассказал о функционировании различных знаков и символов советской культуры, как аутентичных, так и современных, и об их переосмыслении в сегодняшней культуре потребления. В. И. Ильин рассуждал о консюмеризме в исторической динамике и о том, как общество потребления критикуется с позиций «креативного консюмеризма» и активного потребителя, названного «просьюмер» [Toffler 1980], выступающего одновременно и производителем, и потребителем товаров, услуг или информационного контента.

Обсуждение продолжилось в рамках пяти секций. Первая секция, «Новые практики в стилях жизни постсоциалистических обществ», была посвящена тенденциям в стилях жизни в постсоветских обществах, прежде всего в Украине.

Ю. Сюсель (Национальный педагогический университет им. М. П. Драгоманова, Киев, Украина) отметила, что современное украинское общество, живущее в контексте капитализма, является при этом относительно небогатым обществом. Тем не менее в нём представлены модели антиконсюмеристского потребления: «рациональная модель», «пуританская модель», «зелёное потребление», «креативная модель» и др. Сложности с изучением этих моделей состоят в том, что количественные исследования, посвящённые непосредственно антиконсюмеристским практикам, социологам ещё только предстоит провести. При этом интерес к анализу антипотребительских практик в украинском обществе возрастает.

Социолог Н. Зарицкая продолжила разговор об украинском обществе, сфокусировавшись на практиках людей, которые сознательно отказались от высокого дохода, достигнутого социального статуса и значительно сменили структуру своего потребления, или, иными словами, поменяли стиль жизни. К новым практикам и стилям жизни социологи относят «дауншифтинг» (*downshifting*), «добровольную простоту» (*voluntary simplicity, simple living*), «резкие изменения» (*sea change*), «медленную жизнь» (*slow life*), «фриганизм» (*freeganism*) и т. д. На данных интервью автор доклада рассмотрела случаи дауншифтинга в украинском обществе. Суть их состоит в ценностном сдвиге, который заключается в пересмотре приоритета между трудовой деятельностью, профессиональной реализацией и высоким доходом, с одной стороны, и личным комфортом и ценностями родственных связей и общения — с другой. Интересно, что дауншифтинг как стратегию изменения стиля жизни выбирают люди 30–40 лет, и эта стратегия может представлять собой вариант демонстративного потребления. Демонстративность, или, точнее, «новая демонстративность», чтобы отличить её от классической категории Т. Веблена, в данном случае состоит в активном продвижении образа жизни в социальных сетях, что оказывается важным для современных дауншифтеров.

Во второй секции, «Экоактивизм и экологическое потребление», были собраны доклады, в которых с различных точек зрения обсуждались практики экопотребления.

П. Ермолаева (Казанский (Приволжский) федеральный университет) привела результаты репрезентативного количественного исследования жителей Казани о «зелёных практиках». Результаты исследования показали, что доля тех, кто не был включён ни в какие виды экологического потребления, составляет всего 20,1%, тогда как значительная доля населения вовлечена в разнообразные практики, среди которых следующие: потребление очищенной воды, экономичное использование воды и электроэнергии, покупка и выращивание экологически чистых продуктов и чтение статей, посвящённых экологической проблематике. Автор доклада поставила важный вопрос: что лежит в основе этих практик — мотив экологической ответственности или рациональной экономии? Результаты показали, что большинство населения (45,9%) преследует социально-альтруистические ценности, для 39,1% населения важны социально-эгоистические ценности, для 17,4% — экономические стимулы и для 7,3% —

привычка. Доклад также показал контекстуальность практик экопотребления: если в России использование бутилированной воды считается экопрактикой, то в Европе потребители борются с рынком бутилированной воды путём продвижения использования воды из-под крана.

Д. Мальцева (Исследовательская группа «Циркон», РГГУ) представила доклад об экопоселениях, которые могут быть определены как поселения, созданные с целью организации экологически чистого проживания и деятельности людей. Изначальное представление реализовавших проект исследователей о том, что уход в экопоселения несёт в себе черты внутренней эмиграции, эскапизма, подразумевающих уклонение от участия в политической и общественной жизни и пассивную конфронтацию с государственной системой, было подтверждено лишь частично. Исследование показало, что при переезде люди руководствуются различными мотивами и идеями, и представление об экологии для них часто носит более широкий характер, чем просто экологические практики, и включает «экологию духа». Автор доклада приходит к выводу, что уход людей в экопоселения носит цивилизационный характер и представляет собой противостояние современной цивилизации, обществу потребления, и это требует дальнейшего изучения.

М. Быстрова, копирайтер, PR-менеджер, блогер и экоактивист из Екатеринбурга, представила живой доклад об экомаркетинге, поделившись с участниками семинара своим опытом в этой сфере. Экомаркетинг сталкивается со следующей проблемой: с одной стороны, он призывает потребителей к ответственности и предлагает покупать экопродукты, так как они безопасны для окружающей среды, энергоэффективны, не содержат фосфатов и т. д.; однако, с другой стороны, «спасение планеты» оказывается недостаточным аргументом для потребителей, которых интересуют комфорт, эстетика, статус, удовольствие или доступность товаров. Маркетологи решают эту проблему, разделив потребителей на разные группы — «серо-зелёные», «светло-зелёные» и «тёмно-зелёные», в зависимости от того, близки ли им ценности экопотребления, подбирают для них соответствующие — различные — виды аргументации.

А. Закирова (НИУ ВШЭ, Санкт-Петербург) представила социологическую рефлексию по поводу экоактивизма — деятельности, направленной на изменение среды проживания с целью сделать её уютной и безопасной. Экоактивистов объединяет определённый образ жизни, поэтому, по мнению автора доклада, они могут быть рассмотрены как статусная группа. К общим чертам образа жизни относятся следующие элементы и практики: экоактивисты выступают против генетически модифицированных продуктов и химических добавок; практикуют вегетарианство, веганство и т. п.; используют вещи многофункционально, продляя их жизнь посредством хенд-мейда, ресайклинга, покупок в секонд-хенде или на безденежном рынке (*free market*).

Третья секция, «Потребление “невидимых” социальных групп», была посвящена обсуждению вопроса о потенциале потребления в формировании социальных групп.

Социолог А. Вайтехович (НИУ ВШЭ, Москва) представила доклад о роли потребления модной одежды в повседневной жизни женщин с инвалидностью. Рассуждая о феномене моды для инвалидов, автор доклада приходит к выводу, что, с одной стороны, такая мода создаёт группу женщин-инвалидов как своего рода резервацию, но, с другой стороны, позволяет сделать её видимой, а также выполняет ряд других функций: позволяет, например, женщине-инвалиду почувствовать себя *обычной*, гармонизировать отношения со своим телом, проявить гендерную идентичность, почувствовать включённость в группу и солидарность с её членами, ресоциализироваться в обществе. Таким образом, модное потребление даёт возможность показать, что женщина-инвалид является не только объектом дисциплинарной власти в обществе, но и активным действующим субъектом, строящим независимую жизнь. Интересно, что, по наблюдению автора доклада, женщины-инвалиды выбирают концепцию традици-

онной женственности (то есть прежде всего юбки и платья) и не разделяют концепции альтернативных феминностей. Признание разнообразных женственностей, возможно, станет следующим шагом в осознании идентичности женщин-инвалидов.

В докладе Н. Балагурова и его соавтора Е. Манжурина (Европейский университет в Санкт-Петербурге, ЕУСПб) речь шла о другой «невидимой» группе — о мужчинах-гомосексуалах и об одном из элементов их стиля жизни — анонимном потреблении секса в так называемых тёмных комнатах (неосвещённых пространствах гей-клубов). Применяя методы социолингвистики, авторы доклада изучали особенности коммуникативного репертуара в зависимости от пространственного регистра, или степени освещённости пространства. В целом посетители «тёмных комнат» представляют практики потребления анонимного секса как западные, европейские: в интервью эта тема возникает в контексте разговоров о зарубежных путешествиях, покупках и практиках заботы о внешности, вписываясь, таким образом, в стиль жизни российских гомосексуалов.

Четвёртая секция, «Критика общества потребления в искусстве и медиа», включала три доклада, которые обращались к различным формам культуры — театральным постановкам, стрит-арту и текстам общественно-политической газеты — с целью анализа представленной в них критики общества потребления.

Г. Брандт (Уральский федеральный университет) рассматривала критику консюмеризма в современном театре на примере спектаклей «новой драмы». Необычный способ презентации доклада, а именно рассказ о спектаклях и культурологическая критика театральных постановок, позволил поразмышлять о причинах, по которым человек в своём субъектном статусе как бы «истекает», исчезает в маскараде идентичностей потребительского общества, в жёстких правилах конвенциональных зависимостей, и о том, как этот факт критически отражается в спектаклях «новой драмы».

Л. Пискунова (Уральский федеральный университет) представила богато иллюстрированный доклад о стрит-арте, обратившись к творчеству екатеринбургского художника Тимофея Ради и серии его работ «Улучшения на районе». В этой серии Т. Радя обращает внимание на проблему ответственности человека за уличный и (или) городской контекст своей жизни и взглядом художника фиксирует «разломы» и «болевые точки», предлагая своё видение возможных изменений, чтобы сделать город дружественным человеку. Автор доклада поставила интересный вопрос о том, чем именно являются художественные практики, связанные с изменением пространства, — сопротивлением, «приватизацией» публичного пространства или, скорее, реализацией «внутреннего нравственного чувства» художника, придя к выводу, что первое невозможно без второго.

Политолог Е. Негров (Санкт-Петербургский государственный университет) обратился к исследованию общественно-политического дискурса, взяв для анализа петербургскую газету «Смена», стоящую на «охранительных» по отношению к текущему политическому порядку позициях. Автор исследовал приёмы, при помощи которых газета интерпретирует различные проявления потребления, отметил общую противоречивость дискурса газеты и политику «двойных стандартов». Например, газета апологизирует демонстративное потребление политической элиты и лояльного культурного истеблишмента и в то же время критикует такое потребление у оппозиционно настроенной части российского общества. Другие примеры — осознанное противопоставление классов и, как следствие, разжигание социальной и классовой розни; антизападничество; использование политической и коммерческой «джинсы» и т. п.

Пятая секция — «Альтернативное и безденежное потребление». Культуролог В. Трещёв (Курский государственный университет) рассказал о культуре DIY (do-it-yourself — сделай сам) и её смыслах в сфере производства музыкального продукта. По наблюдению автора доклада, эта культура представляет со-

бой сопротивление музыкальному мейнстриму, идеологии массовой культуры и товарно-денежным отношениям, так называемой системе. Производители и потребители музыкального продукта, который также имеет отношение к определённым жанрам, например, к панку, избегают «системы» посредством обмена музыкой, продаж без выгоды или «подарочной экономики». В современном обществе, где в результате распространения Интернета такие стратегии распространения музыкального продукта могут утрачивать подрывной смысл, происходит переход производителей музыки на виниловые носители — пластинки, которые позволяют им существовать в прежней — «антисистемной» — структуре координат.

Э. Ариф (Центр молодёжных исследований НИУ ВШЭ, Санкт-Петербург; Научно-исследовательский центр (НИЦ) «Регион», Ульяновск) завершала семинар докладом о нелегальном (алкоголь, наркотики) и безденежном (обмен вещами, *free market, couch surfing* — каучсёрфинг) потреблении в молодёжной среде. Рассматривая эти два кейса, автор доклада ставит вопрос о соотношении идеологической составляющей и экономического фактора данных практик. Безденежные практики не зависят от наличия (размера) дохода и (или) сбережений и формируют пространства, свободные от коммерциализации, выводя на первый план символическую — неденежную — составляющую потребления. Запрещённые потребительские практики, в свою очередь, являясь неочевидными, также вносят весомый вклад в формирование стилей жизни.

Таким образом, можно выделить следующие связанные с критическим подходом к потреблению проблемы, которые обсуждались на семинаре. Во-первых, потребление не ограничивается «пассивным обладанием вещами», а представляет собой различные активистские инициативы, позволяющие потребителям озвучить своё мнение по различному кругу вопросов — от социальных и экологических до культурных и политических.

Во-вторых, потребление часто рассматривается как стратегия сопротивления. При этом сопротивление проявляется по отношению к различным феноменам — «обществу потребления», «капитализму», «цивилизации», «системе», «конформизму» и «политическому порядку». Все эти черты феномена связаны с современным состоянием российского общества, однако очевидно, что фокусы критического дискурса вариативны и разнообразны.

В-третьих, потребление выступает важным ресурсом консолидации и групповой идентичности. Речь идёт не только о том, что индивиды посредством потребления могут выразить свою принадлежность к определённой группе и стилям жизни, но и о том, что потребительский рынок открывает определённые группы как сегменты потребления, делая их «видимыми».

В-четвёртых, потребление является сферой, в которой созревают инновационные практики, интересные с точки зрения прогнозирования социальных процессов.

В-пятых, в потребительских практиках современного общества можно проследить преемственность с практиками социалистического общества, которые появляются в новом контексте с новыми смыслами. Самостоятельное шитьё, потребление выращенных на собственном участке — огородном или дачном — продуктов, обмен вещами — все эти практики были расхожими в советском обществе и поддаются описанию в современном контексте как практики *do-it-yourself*.

В заключение хотелось бы отметить темы, оставшиеся незатронутыми. На семинар было подано около 60 заявок, из которых надлежало отобрать чуть более 10. Темы, не включённые в программу работы семинара, касаются прежде всего теоретических аспектов критики общества потребления, поскольку мы целенаправленно сосредоточивались на работах, представляющих собой эмпирические исследования.

К сожалению, за пределами рассмотрения остались несколько интереснейших кейсов инновационных практик потребления: антикафе, *couch surfing* или исторические инсценировки. Таким образом, тема критического подхода к потреблению требует дальнейшего обсуждения.

## Литература

- Campbell C. 1995. The Sociology of Consumption. In: Miller D. *Acknowledging Consumption: A Review of New Studies*. London: Routledge; 96–126.
- Gabriel Y., Lang T. 1995. *The Unmanageable Consumer*. London; Thousand Oaks; New Delhi: SAGE Publications.
- Micheletti M. 2003. *Political Virtue and Shopping: Individuals, Consumerism and Collective Action*. New York: Palgrave Macmillan.
- Miles S. 2000. *Consumerism: As a Way of Life*. London: SAGE Publications.
- Neilson L. A. 2010. Boycott or Buycott? Understanding Political Consumerism. *Journal of Consumer Behaviour*. 9: 214–227.
- Strømsnes K. 2009. Political Consumerism: A Substitute for or Supplement to Conventional Political Participation? *Journal of Civil Society*. 5 (3): 303–314.
- Toffler A. 1980. *The Third Wave*. New York: Bantam Books; см. также рус. перев.: Тоффлер Э. 1999. *Третья волна*. М.: ООО «Фирма “Издательство АСТ”».

# Contents and Abstracts

Editor's Foreword (*Vadim Radaev*)..... 5

## Interviews

«An Expert must Strive to be Independent while Society should Support His Inspiration»  
Victor Polterovich interviewed by *Andrey Yakovlev*..... 8

### *Abstract*

At the end of 2012 and the start of 2013, the Higher School of Economics and the Association of Russian Economic Think Tanks (ARETT) conducted a project devoted to modern conditions and trends in the development of think tanks as a significant segment of independent research in Russia and their roles in the formation of economic policy. In the frameworks of this project, the quantitative survey of 50 think tanks was enriched by a series of in-depth interviews with the heads of some of these organizations (ARETT members and non-members). In addition to the interviews, for better understanding of how think tanks and the expert community are seen by academic researchers, in January 2013 an interview with the President of the New Economic Association, Victor Polterovich was also conducted. *Economic Sociology's* editorial staff consider the arguments offered by Victor Polterovich in this interview as important, not only to understand the evolution of think tanks but also for stimulating the development of Russian academic community. *Economic Sociology's* editorial staff is much obliged to Victor Polterovich and Andrey Yakovlev (as team leader of the HSE-ARETT project) for the opportunity to publish the full text of this interview.

*Keywords:* expert community; independent expertise; think tanks; economic theory; economic policy.

## New Texts

*Anna Zudina*

Informal Employment and Subjective Social Status: The Case of Russia ..... 27

### *Abstract*

Numerous studies of informal employment were focused on its possible impact on the income of informal workers. However, the consequences of informal employment regarding the socioeconomic position of workers and social inequality in general could not be reduced to mere monetary changes. This article presents the results of an empirical study of the subjective social status of informal workers in Russia from 2000–2010. The study was carried out on the basis of a large nationally representative panel: the Russia Longitudinal Monitoring Survey at the Higher School of Economics (RLMS-HSE) for the years 2000–2010. The dynamics in the average subjective social status of different categories of informal employment are investigated and compared to formal employment, unemployment and other economically inactive states. Special attention is paid to the analysis of informal employment as a factor in subjective social status estimates using different econometric techniques. For these purposes, ordered probit regressions were estimated for each of 11 RLMS-HSE waves and then panel regressions with fixed effects were conducted to reveal potentially unobserved effects which might result in self-selection into the employment sector or the initial psychological inclination towards certain self-estimations. Panel regressions were computed for the overall sample as well as for a subsample of employed people, with the inclusion of additional control variables expressing characteristics of employment. Both specifications of panel regression models were analysed separately for men and women.



The conducted step-by-step analysis obtained significant changes in the self-estimations of self-employed people which tend to be mainly associated with men. Significant dynamics in the self-estimations of informal employees was not discovered. Self-estimations of irregular workers failed to be analysed at a deeper level because of data insufficiency. However, irregular workers are deemed to be most vulnerable if compared with other categories of informal employed people. Thus, there is no evidence to argue that informality serves as a mechanism of social stratification according to which informally employed people are referred to as «second class». The findings represent not so much a characteristic of informal employment in the Russian labour market as an indicator of quality of formal institutions, because the formal sector is deemed by working people to be unrelated to opportunities for personal welfare or to a social care system.

*Keywords:* informal employment; subjective social status; social stratification; labour mobility RLMS-HSE.

## New Translations

*Neil Fligstein*

The Architecture of Markets: An Economic Sociology

of Twenty-First-Century Capitalist Societies (translated by *Alexander Kurakin*)..... 64

*Abstract*

The journal publishes the chapter 9, «*Globalisation*», excerpt from «*The Architecture of Markets*» by Neil Fligstein. The author questions why increasing globalisation has not resulted in convergence of organisational forms at national level. In search of an answer to this puzzle, Fligstein uses the analytical tools of a political-cultural approach. As the main tasks of the chapter the author considers the development of working definitions of globalisation and a review of arguments demonstrating that globalists exaggerate the scope of its impact on the organisation of production, the state's role in providing for their citizens and social stratification.

*Keywords:* markets; state; globalisation; world trade; political-cultural approach.

## Beyond the Borders

*William J. Baumol*

The Microtheory of Innovative Entrepreneurship (translated by *Yuriy Kapturevsky*)..... 96

*Abstract*

Entrepreneurs are widely recognised for the vital contributions they make to economic growth and general welfare, yet until fairly recently entrepreneurship was not considered worthy of serious economic study. Today, progress has been made to integrate entrepreneurship into macroeconomics but, until now the entrepreneur has almost completely been excluded from microeconomics and standard theoretical models of the firm. «*The Microtheory of Innovative Entrepreneurship*» provides a framework for introducing entrepreneurship into mainstream microtheory and incorporating the activities of entrepreneurs, inventors, and managers into standard models of the firm. William Baumol distinguishes between the innovative entrepreneur, who comes up with new ideas and puts them into practice and the replicative entrepreneur, who can be anyone who launches a new business venture, regardless of whether similar ventures already exist. Baumol puts forward a quasi-formal theoretical analysis of the innovative entrepreneur's influential role in economic life. In doing so, he opens the way to bringing innovative entrepreneurship into the accepted body of mainstream microeconomics and offers valuable insights that can be used to design more effective policies. «*The Microtheory of Innovative Entrepreneurship*» lays the foundation for a new kind of microtheory that reflects the innovative entrepreneur's importance to economic growth and prosperity.

The journal publishes chapter 1, «*Entrepreneurship in Economic Theory: Reasons for Its Absence and Goals for Its Restoration*», in which the author summarises the main reasons why formal economic theory ignores the role of innovative entrepreneurs in economic growth. In addition, Baumol identifies the key issues to which the proposed theory of entrepreneurship, as he argues, is intended to find solutions.

*Keywords:* microeconomics; entrepreneurship; innovation; economic growth.

## Debate Studies

*Alena Albutova*

Social Entrepreneurship in Russia: Key Actors and the Development Potential..... 109

### *Abstract*

In the article, the different approaches to defining social entrepreneurship are presented as well as the results of research dedicated to the emerging organisational field of social entrepreneurship in Russia. While this type of economic activity is institutionally constituted in the US and Western Europe, where there are specific laws and tax privileges, in Russia it has just only started to develop. Its manner of development in Russia depends not only on social and economic factors and historic conditions but on the activities of key players in this emerging field. The expert interviews conducted at the first stage of the research helped the author to distinguish those key players, including the «Our Future» fund, which served as a single source of financial support for social entrepreneurship as the research was conducted: 186 applications submitted to competitions for social entrepreneurs held by the fund over three years are analysed to discover the model of social entrepreneurship promoted by the fund. According to the results, the stability and financial independency of social projects are referred to the key characteristics of social projects supported by the fund.

*Keywords:* social entrepreneurship; organisational field; noncommercial organisations; new institutionalism.

## Professional Reviews

*Elena Gorban*

A Review of Sociological Theories and Interpretations

of the Notion of «Lifestyle»: From Class Society to Postmodern ..... 133

### *Abstract*

The paper systematises key theoretical perspectives to the notion of *lifestyle* and the related empirical studies in social sciences. It also reviews elements of this concept from different perspectives. The main aim is to find senses which researchers ascribe to the notion of lifestyle. The article embraces well-known texts devoted to lifestyle as well as less-known ones in Russia, including papers written in French. It pays equal attention to methodological issues and empirical research in order to describe the phenomenon of lifestyle in full detail. Special attention is given to the concept of lifestyle created by Pierre Bourdieu in the late XX century. His conception has many followers as well as a pleiad of critics; research by both groups is presented in the paper. Bourdieu demonstrated empirical evidence of consistency or rationality in people's tastes, connecting consumer preferences with social class, upbringing and most importantly, habits. He argued that a person's inclinations to any activity, hobby or even food preferences, can be explained by external factors and education level. However, the transition observed in the XXI century caused changes in societies and Bourdieu's theory turns out to be irrelevant in some cases. The formation of a consumer society generated a new type of consciousness, including a new variety of lifestyle; postmodernism, which runs counter to logical expectations and consistency of choice implying confusion, eclecticism, plurality, and irrationality.

*Keywords:* lifestyle; consumer society; postmodernism; class society.

## New Books

*Vadim Radaev*

Preface to the Russian Edition of: Fligstein N. 2001.

*The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century*

*Capitalist Societies*. Princeton, NJ: Princeton University Press

(translated by *Alexander Kurakin*. 2013 (Forthcoming). M.: HSU Publishing House) ..... 145

## Research Projects

*Nikolay Karbainov*

The Center for Cultural Studies of Post-Socialism

at the Kazan (Volga Region) Federal University ..... 152

## Syllabi

*Alexander Chepurenko*

Karl Marx as a Sociologist: A Textological Analysis of «*Capital*» ..... 159

## Conferences

*Tatyana Filippova*

Russian Healthcare System: What is a Diagnosis? ..... 179

*Olga Gurova*

Interdisciplinary Seminar «Critical Approach to Consumption

and Consumer Studies in Post-Soviet Societies», Kazan, 29–30 March, 2013 ..... 185

## About the Authors

**Albutova, Alena**

MA Student, Faculty of Sociology; Junior Research Fellow, Centre for Social Entrepreneurship and Social Innovation Studies, National Research University Higher School of Economics (HSE).

[aalbutova@hse.ru](mailto:aalbutova@hse.ru)

**Baumol, William J.**

Professor of Economics, Academic Director, the Berkley Center for Entrepreneurial Studies, Leonard N. Stern School of Business, New York University.

[wbaumol@stern.nyu.edu](mailto:wbaumol@stern.nyu.edu)

**Chepurenko, Alexander**

Doctor of Sciences in Economics, Professor, Dean; Faculty of Sociology. Academic Supervisor; Laboratory of Entrepreneurship Research. National Research University Higher School of Economics (HSE).

[achepurenko@hse.ru](mailto:achepurenko@hse.ru)

**Filippova, Tatyana**

Lecturer, Department of Economic Sociology, National Research University Higher School of Economics (HSE).

[filippova@hse.ru](mailto:filippova@hse.ru)

**Fligstein, Neil**

Professor of Sociology, Department of Sociology, California University at Berkley.

[fligst@berkeley.edu](mailto:fligst@berkeley.edu)

**Gorban (Sukhova), Elena**

MA in Sociology, Marketing Specialist, Mattel Russia LLC

[helen1721@yandex.ru](mailto:helen1721@yandex.ru)

**Gurova, Olga**

Candidate in Culturology, Research Fellow; The University of Helsinki (Finland); Research Fellow, the Center for Cultural Studies of Postsocialism, Institute for the Comparative Studies of Modernity, Kazan (Volga Region) Federal University.

[olga.gurova@helsinki.fi](mailto:olga.gurova@helsinki.fi)

**Karbainov, Nokolay**

Research Fellow, the Center for Cultural Studies of Post-socialism, Institute for the Comparative Studies of Modernity, Kazan (Volga Region) Federal University.

[nkarbainov@gmail.com](mailto:nkarbainov@gmail.com)

**Polterovich, Victor**

Doctor of Sciences in Economics, Academician (Member), Russian Academy of Sciences; President, New Economic Association; Head, Laboratory of Mathematical Economics, Central Economics and Mathematics Institute of the Russian Academy of Sciences; Deputy Director, The Moscow School of Economics, M. V. Lomonosov Moscow State University.

[polterov@cemi.rssi.ru](mailto:polterov@cemi.rssi.ru)

**Radaev, Vadim**

Doctor of Sciences in Economics, Professor, Faculty of Sociology; Chair, Department of Economic Sociology; Head, Laboratory for Studies in Economic Sociology; First Vice-Rector, National Research University Higher School of Economics (HSE).

[radaev@hse.ru](mailto:radaev@hse.ru)

**Yakovlev, Andrey**

Candidate of Sciences in Economics, Director, Institute for Industrial and Market Studies, National Research University Higher School of Economics (HSE); Vice President, Association of Independent Centers of Economic Analysis (ARETT).

[ayakovlev@hse.ru](mailto:ayakovlev@hse.ru)

**Zudina, Anna**

PhD Student, Faculty of Sociology; Junior Research Fellow, Centre for Labour Market Studies, National Research University Higher School of Economics (HSE).

[azudina@hse.ru](mailto:azudina@hse.ru)

## Economic Sociology

Vol. 14. No 3. May 2013

Electronic journal

[www.ecsoc.msses.ru](http://www.ecsoc.msses.ru)

[www.ecsoc.hse.ru](http://www.ecsoc.hse.ru)



«Economic Sociology» is a bi-monthly journal released in five issues in annual volume.

No. 1 — January

No. 2 — March

No. 3 — May

No. 4 — September

No. 5 — November

### Establishers

- National Research University  
Higher School of Economics
- Vadim Radaev



## Editors

<b>Editor-in-Chief:</b>	Vadim Radaev (HSE)
<b>Editor:</b>	Tatyana Sokolova (HSE)
<b>Design and Making-up:</b>	Maria Mishina
<b>Proofreader:</b>	Nadezda Andrianova (HSE)
<b>Managing Editor:</b>	Zoya Kotelnikova (HSE)
<b>Editorial Staff:</b>	Elena Berdysheva (HSE), Elena Nazarbaeva (HSE)

## Editorial Council

<b>Tatyana Bogomolova</b>	Novosibirsk State University
<b>Alexander Chepurenko</b>	HSE
<b>Vladimir Gimpelson</b>	HSE
<b>Lyudmila Khakhulina</b>	Levada Centre
<b>Nikolay Lapin</b>	Russian Academy of Sciences
<b>Tatyana Maleva</b>	Megapolis Humanitarian Development Institute
<b>Lilia Ovcharova</b>	Independent Institute for Social Policy
<b>Vadim Radaev</b>	HSE
<b>Rozalina Ryvkina</b>	HSE
<b>Theodor Shanin</b>	Moscow School of Social and Economic Sciences
<b>Ovsey Shkaratan</b>	HSE
<b>Yuriy Veselov</b>	Saint Petersburg State University
<b>Vadim Volkov</b>	European University at Saint Petersburg
<b>Tatyana Zaslavskaya</b>	Academician, Russian Academy of Sciences