

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

электронный журнал

www.ecsoc.msses.ru

Т. 7. № 2. Март 2006

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

E-mail: radaev@hse.ru

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

E-mail: dobryakova@socpol.ru

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

Проект осуществляется при поддержке

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

Журнал выходит пять раз в год:

№ 1 – январь,

№ 2 – март,

№ 3 – май,

№ 4 – сентябрь,

№ 5 – ноябрь.

Редакционный совет журнала

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

Содержание

Вступительное слово главного редактора	4
<u>Интервью</u>	
Радаев В.В. О Лаборатории экономико-социологических исследований	6
<u>Новые тексты</u>	
Барсукова С.Ю., Звягинцев В.И. Механизм «политического инвестирования», или Как и зачем бизнес участвует в выборах и оплачивает партийную жизнь	8
<u>Новые переводы</u>	
Биггарт Н., Гиллен М. Выявление различий: социальная организация и формирование автомобильных производств в Южной Корее, Тайване, Испании и Аргентине (перевод <i>Н.В. Андрияшина</i>).....	23
<u>Взгляд из регионов</u>	
Алексеева А.Ю. Влияние социально-психологических факторов на готовность выступить в роли поручителя в ситуации институционального займа.....	56
<u>Дебютные работы</u>	
Лаврушевич П.Е. Социальные сети в стратегиях трудоустройства на российском рынке труда	74
<u>Профессиональные обзоры</u>	
Куракин А.А. Сельское хозяйство СССР глазами современников (1980–1984 гг.)	86
<u>Новые книги</u>	
Котельникова З.В. Западная экономическая социология: обзор книжных новинок – 2005... 119	
<u>Исследовательские проекты</u>	
Социокультурные предпосылки экономической модернизации России: субъектный подход (рук. – <i>Н.Е. Тихонова</i>)	130
<u>Учебные программы</u>	
Богданова Е.В. Экономическая социология – 1	133
<u>Конференции</u>	
Александрова Е.С. Международный Симпозиум МВШСЭН и Интерцентра «Пути России-2006: Проблемы научного познания». Секция «Социология рынков как исследование неопределенных объектов» (3 февраля 2006 г., Москва)	145
VII Международная научная конференция ГУ–ВШЭ «Модернизация экономики и государство» (4–6 апреля 2006 г.).....	151

VR Вступительное слово главного редактора

Завершился **второй общероссийский конкурс исследовательских работ по экономической социологии**, проведенный нашим журналом. Напомним, что, как и в прошлом году, конкурс проходил по двум номинациям, соответствующим постоянным рубрикам журнала: «Взгляд из регионов» и «Дебютные работы». Сегодня мы с удовольствием поздравляем наших победителей.

Номинация «Взгляд из регионов»:

1-е место: Алексеева Анастасия Юрьевна (Новосибирский государственный университет). «Влияние социально-психологических факторов на готовность выступить в роли поручителя в ситуации институционального займа».

По результатам экспертизы работ, участвовавших в конкурсе, в данной номинации второе место не присуждено.

Номинация «Дебютные работы»:

1-е место: Лаврусевич Полина Евгеньевна (Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск). «Социальные сети в стратегиях трудоустройства на российском рынке труда».

2-е место: Гладникова Екатерина Владимировна (Государственный университет – Высшая школа экономики). «Особенности ценностно-мотивационной структуры мужчин и женщин в сфере труда и занятости».

На этот раз на первые позиции вышли новосибирцы. Добавим, что работы, получившие первые места, публикуются в этом номере журнала, а работа, получившая второе место среди дебютных работ, выйдет в нашем майском номере.

Несколько слов о новом номере.

Номер открывается **интервью** с *В.В. Радаевым* в связи с торжественным открытием Лаборатории экономико-социологических исследований 28 марта 2006 г. Интервью подготовлено по заказу корпоративного портала ГУ–ВШЭ.

В рубрике **«Новые тексты»** публикуется статья о довольно необычном рынке – инвестиций в политическую сферу. Проблемы теневой экономики выводят на в сферу «теневой политики». Как бизнес инвестирует в политику, сколько стоят выборы и из каких средств оплачивается жизнь политических партий, – этому и посвящено исследование нашего постоянного автора *С.Ю. Барсуковой* и *В.И. Звягинцева*.

В рубрике **«Новые переводы»** у нас снова дебют. Заработала объявленная в рамках Лаборатории экономико-социологических исследований *Школа перевода*. И вслед за переводом Е.Б. Головляничиной, опубликованным в предыдущем номере журнала, предлагается перевод *Н.В. Андрияшина*. Речь идет о весьма известной статье *Н. Биггарт* и *М. Гиллена*, посвященной сравнительному институциональному анализу источников экономического роста. Исследование проведено на материале автомобильного производства в четырех странах: Аргентине, Испании, Тайване и Южной Корее. И в каждом случае у данной отрасли оказывается своя судьба и свой особенный профиль. Осталось напомнить, что ранее мы уже публиковали наш перевод статьи Н. Биггарт (2001. Т. 2. № 1). А интервью с ней Вы найдете номере: 2002. Т. 3. № 3.

В рубрике **«Взгляд из регионов»**, как мы уже говорили, публикуется статья победителя нашего конкурса *А.Ю. Алексеевой* (Новосибирский государственный университет) о влиянии социально-психологических факторов на готовность выступить в роли поручителя в ситуации институционального займа.

А под вывеской «**Дебюты**» нас ожидает статья другого победителя конкурса *П.Е. Лаврусевич* (ИЭиОПП СО РАН, Новосибирск). Исследование посвящено тому, как работают социальные сети в стратегиях трудоустройства на российском рынке труда.

Открыв раздел «**Профессиональные обзоры**», Вы найдете подготовленный *А.А. Куракиным* очень тщательный и информативный обзор работ советских авторов о современном им селе. Основное внимание уделяется работам, посвященным социально-экономической (хозяйственной) проблематике. В обзор включены монографии, коллективные монографии и статьи в сборниках. Охватывается период с 1980 по 1984 гг. В дальнейшем, как предполагается, эта работа будет продолжена и распространится на следующие периоды.

В рубрике «**Новые книги**» мы знакомим читателя с книжными новинками. Речь идет о наиболее интересных книгах по экономической социологии, вышедших на английском языке в 2005 г. Их обзор с информативными аннотациями и красивыми обложками подготовлен *З.В. Котельниковой*. Советуем познакомиться с этим обзором, а при возможности и с самими книгами.

В 2006 г. в ГУ–ВШЭ состоялся первый конкурс «Учитель – ученики», проводимый Научным фондом Университета. На конкурс предлагались коллективные исследовательские проекты, в которых профессор работает вместе с группой студентов. И в рубрике «**Исследовательские проекты**» мы предлагаем Вашему вниманию краткое описание одного из победивших проектов, руководителем которого является *Н.Е. Тихонова*. Поздравляем победителей, конкурс был весьма высоким.

Нам, несомненно, интересно, какие курсы по экономической социологии читаются в других городах. В рубрике «**Учебные программы**» публикуется программа курса «Экономическая социология», подготовленная *Е.В. Богдановой*. Курс читается на факультете социологии в Санкт-Петербургском филиале ГУ–ВШЭ.

В рубрике «**Конференции**» *Е.С. Александровой* подготовлен содержательный обзор докладов на секции «Социология рынков как исследование неопределенных объектов» Международного Симпозиума МВШСЭН и Интерцентра «Пути России – 2006: Проблемы научного познания» (3 февраля 2006 г., Москва). Особенность прошедшего Симпозиума заключалась в том, что впервые он концентрировался на проблемах методологии. И каждый докладчик на секции представлял определенную методологическую позицию.

Наконец, мы знакомим Вас с программой пленарного заседания и некоторых секций, которые могут вызывать наибольший интерес экономсоциологов, на VII Международной научной конференции ГУ–ВШЭ «Модернизация экономики и государство» (4–6 апреля 2006 г.). Конференция проводится ежегодно под председательством Е.Г. Ясина.

* * *

Новый сайт Лаборатории становится все лучше и лучше. Дело за малым – доработать и, наконец, открыть его. Следите за объявлениями!

Интервью

VR Интервью подготовлено по заказу корпоративного портала ГУ–ВШЭ в связи с торжественным открытием Лаборатории экономико-социологических исследований 28 марта 2006 г.

О Лаборатории экономико-социологических исследований ГУ–ВШЭ

Интервью с В.В. Радаевым

– В начале 2006 г. на факультете социологии ГУ–ВШЭ появилась новая Лаборатория экономико-социологических исследований. Как она возникла?

– Лаборатория появилась не на пустом месте, многое происходило до того. В течение пяти лет параллельно велось сразу несколько проектов. В 2000 г. вышел первый номер электронного журнала «Экономическая социология» (<http://www.ecsoc.msses.ru>). Через год был создан виртуальный центр ресурсов по экономической социологии ЭКСОЦЕНТР (<http://www.ecsoc.ru>). Еще через год появился крупный Федеральный образовательный портал по экономике, социологии и менеджменту (<http://www.ecsocman.edu.ru>), где раздел «Экономическая социология» занял немаловажное место. Тогда же, в начале 2000-х гг. развернулась серия социологических исследований разных рынков, появилась масса новых учебных программ. Одновременно мы начали заниматься переводами современных западных авторов – в результате опубликованы уже три книги с такими переводами, готовится четвертая. Словом, Лаборатория стала организационной рамкой для того, что уже давно назревало.

– А каким исследовательским проектом она будет заниматься?

– Лаборатория создается не для того, чтобы вести какой-то один исследовательский проект. Ее задача формировать среду для появления множества проектов. А ключевой темой для нас сегодня является изучение современных российских рынков методами социологического анализа. Причем, в первую очередь, нас интересуют потребительские рынки, где больше простора для социологии.

– А это как-то соответствует тому, что происходит в мировой науке?

– Экономическая социология в целом и социология рынков в частности сегодня, на мой взгляд, – одно из наиболее активно развивающихся исследовательских направлений в социальных науках – и в США, и в Европе, и в Юго-Восточной Азии.

– Кто участвует в работе Лаборатории? И привлекаются ли студенты?

– Привлечение студентов – вообще одна из главных задач Лаборатории. Все построено по принципу «неадминистративной иерархии», который мы заимствовали из первой университетской лаборатории по институциональной экономике. Он означает, что профессора, более молодые преподаватели, аспиранты, магистры и старшие студенты бакалавриата работают вместе и на равных обсуждают интересующие их темы. У кого-то больше опыта, у кого-то меньше. Но все мы – коллеги. Так что студенты и аспиранты среди сотрудников Лаборатории составляют большинство.

– Проводите семинары?

– Конечно, Лаборатория – это же не просто группа сотрудников, каждый из которых занимается своим делом. Это в первую очередь площадка для постоянных коллективных обсуждений. Только так может что-то вырасти.

– А что вы, собственно, обсуждаете?

– У нас параллельно идут несколько семинарских «сериалов». Продолжается серия общефакультетских семинаров «Социология рынков», начатая еще четыре года назад. По итогам выпускаются препринты. Кроме этого, мы проводим специальный проектный семинар, на котором по определенной технологии обсуждаются проекты дипломных и диссертационных работ наших молодых коллег. Форма немного жесткая, но для автора полезная. Обсуждаем и завершённые работы, которые нужно довести до «товарного вида», т.е. до публикации. Наконец, начали методологический «сериал», где пытаемся залезть «вглубь» самого подхода и покопаться в нем. Мы также рассчитываем на появление в скором будущем самостоятельных студенческих семинаров и готовы их поддерживать.

– А что еще интересного намечается?

– Некоторые идеи появляются по ходу. Мы организуем «Школу переводчиков», где в результате отбора можно попробовать свои силы и поучиться профессиональному переводу на реальных проектах. Открыт редакторский клуб «Чистим перья» в помощь начинающим авторам. Решили создать базу данных исследований, проведенных в ГУ–ВШЭ. Есть интересный межрегиональный исследовательский проект, в котором объединились молодые ученые из четырех городов и который Лаборатория частично будет поддерживать. Интересные идеи наверняка будут рождаться и дальше.

– И что появится в итоге?

– В итоге появятся хорошие дипломные и диссертационные работы, новые публикации, в которых анализируются самые разные рынки – от финансового до рынка диссертационных услуг. И для кого-то эти публикации станут дебютными. Выйдут новые, тщательно подготовленные переводы – для кого-то они также будут первыми.

– А чего Вы лично ожидаете?

– Меня самого эта работа очень сильно продвигает. Тем более, что с моими административными обязанностями у меня уже нет прежних возможностей колесить по конференциям. А «вариться в собственном соку» тоже не хочется. Так что и у меня появятся новые работы – по теории рынков и по их эмпирическому анализу. Есть план написать одну новую книгу, затем другую. Какие – пока не скажу.

– Можно ли поучаствовать в Ваших обсуждениях? Или они для «узкого круга»?

– За массовостью мы не гонимся, по-настоящему серьезные вещи не могут быть интересны всем. Но мы открыты для всех, кому это интересно. И у нас постоянно появляются новые лица. Кто-то уйдет, кто-то останется с нами.

– А где и когда Вас можно найти?

– Это не трудно. Каждый вторник (в учебные периоды) у нас что-нибудь проводится на территории факультета социологии. Надо только следить за объявлениями. Мы открываем специальный сайт Лаборатории (<http://ecsoclab.hse.ru>), где можно найти полную информацию о том, что было и что будет. Есть там и юмористическая страница – «Всюду ЛЭСИ» – еще одна возможность «разгуляться» и проявить свои творческие начала.

Так что заходите – будет интересно.

Новые тексты

VR Мы публикуем материал о довольно необычном рынке – инвестиций в политическую сферу. Проблемы теневой экономики выводят на в сферу «теневой политики». Как бизнес инвестирует в политику, сколько стоят выборы, и из каких средств оплачивается жизнь политических партий, – этому и посвящено данное исследование.

МЕХАНИЗМ «ПОЛИТИЧЕСКОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ», ИЛИ КАК И ЗАЧЕМ БИЗНЕС УЧАСТВУЕТ В ВЫБОРАХ И ОПЛАЧИВАЕТ ПАРТИЙНУЮ ЖИЗНЬ

Барсукова С.Ю.

д. соц. н., доцент кафедры экономической социологии ГУ–ВШЭ

Звягинцев В.И.

директор Фонда содействия законодательному обеспечению стратегий развития регионов

Email: svbars@mail.ru

О том, что власть коррумпирована, т.е. в теневом режиме оказывает бизнесу посильные услуги, знают все. Пожалуй, несмотря на кажущуюся конспиративность, эта тема является одной из наиболее популярных в СМИ. При этом негласно предполагается, что место в административной или партийной иерархии досталось чиновнику или политику вне всякой связи с бизнесом. Исключительно в силу высокого профессионализма и прочих заслуг. А потом почему-то эти профессионалы и носители моральных устоев «не могут устоять», «сбиваются с пути» и бодро пополняют ряды коррумпированных чиновников. Как-то скучно слушать, что «власть портит», что «искус оказалось сильнее», и пр. наивные разговоры про то, как бизнес совратил невинного юношу, идущего во власть исключительно с помыслами об общем благе. *Принципиальная задача авторов этой статьи* – показать, что помимо банальной покупки административных услуг существует технологически оформленный процесс «политического инвестирования», при котором бизнес, используя теневые ресурсы, покупает не услуги чиновника или законодателя, а *место во власти*, ставя на него своего человека.

В основе исследования лежат *интервью* с теми, кто в силу занимаемой должности или профессионального опыта посвящен в теневые конфигурации интересов участников политического процесса, знаком со схемами сращивания теневой экономики и теневой политики. Интервью были проведены в рамках проекта «Сращивание теневой экономики и теневой политики», осуществленного при финансовой поддержке Государственного университета – Высшей школы экономики.

Нас интересует то, по каким каналам, в какой форме и с какими целями инвестируются теневые экономические ресурсы в политическую сферу.

Информационная база

Специфика темы делает невозможным сбор и анализ репрезентативных данных. В основе исследования лежат *интервью* с теми, кто в силу занимаемой должности или профессионального опыта посвящен в теневые конфигурации интересов участников

политического процесса, знаком со схемами сращивания теневой экономики и теневой политики. Эти интервью дополнены данными, размещенными в Интернете.

Состав экспертов:

- 2 руководителя подразделений, отвечающих за партийные выборы в центральных аппаратах политических партий, а также 2 руководителя подразделений, отвечающих за информационно-аналитическую работу,
- 3 сотрудника руководящего звена организаций, занимающихся социологическими опросами в политической сфере,
- 12 квалифицированных политтехнологов, каждый из которых реализовал более 10 избирательных кампаний различного уровня – от федерального до местного, в том числе обеспечивал работу со спонсорами и финансирование кампаний,
- 2 депутата Государственной Думы третьего созыва и 4 депутата региональных законодательных собраний (Новосибирская область, г. Москва, Тамбовская область, Брянская область),
- 1 вице-президент крупной компании в сфере металлургии, отвечающий за вопросы взаимодействия с органами государственной власти и участия организации в избирательных кампаниях различных уровней,
- 5 руководителей организаций, работающих в сфере переработки сельскохозяйственного сырья и сельскохозяйственного машиностроения, обращавшиеся к депутатам Государственной Думы, для решения вопросов собственного бизнеса.

Формы «политического инвестирования»

По итогам проведенных интервью можно выделить три основные формы «политического инвестирования»:

- лоббирование назначения определенных лиц на руководящие должности в структуры исполнительной власти, т.е. покупка места во властной иерархии;
- обеспечение победы своему кандидату на всевозможных выборах местного, регионального и федерального уровней (или покупка «проходных» мест в партийных списках);
- покупка и финансирование деятельности политических партий.

Другими словами, в рамках «инвестиционной» стратегии сращивания бизнеса и власти покупается не властная (административная) услуга, а обязательства политика, который при избрании (назначении на должность) должен будет обеспечивать властные аспекты развития конкретного бизнеса.

В данной статье мы последовательно рассмотрим две возможности «политического инвестирования», или «хождения» бизнеса во власть:

- финансирование избирательных кампаний,
- спонсирование деятельности партий.

Можно услышать мнение (и даже от уважаемых людей), что крупный бизнес вышел из этих игр, – он не покупает должности, не оплачивает деятельность партий, не продвигает своих людей в органы исполнительной и представительной власти, поскольку он работает по международной бухгалтерской отчетности, и ни один аудит не пропустит средств, направленных на политику. Правильно, это так. Но именно поэтому крупный бизнес обростает аффилированными структурами, строит схемы вывода денег за счет подставных

фирм и офшорных зон. Политический интерес бизнеса во власти есть интерес сугубо прагматический. Наличие своих людей во власти есть одно из важнейших условий зарабатывания денег, получения конкурентных преимуществ, возможность передела рынков и активов, реализации крупных инвестиционных проектов.

Вопрос о том, куда крупнейшие отечественные финансово-промышленные группы предпочитают инвестировать средства, имеет неожиданный ответ: одним из важнейших приоритетов является инвестирование в выборы и в деятельность политических структур. Годовой оборот рынка политконсалтинга зависит от того, сколько и какого уровня выборы проходят в этот год. Если год «урожайный», то годовой оборот составляет до 500 млн. долл.¹ И это не все затраты на избирательные кампании, а только те, которые проходят через консалтинговые фирмы.

Делается это ради лоббирования корпоративных интересов бизнеса через своих протеже во власти. Распространена практика, когда представители бизнеса приходят к более или менее известным персонам и предлагают идти на выборы, обещая финансовую поддержку, но с одним условием: победивший на выборах депутат должен будет всемерно способствовать принятию решений, выгодных данной финансово-промышленной группе. Не менее распространена и обратная ситуация: не бизнес приходит к политику, а политик энергично ищет бизнес-спонсора. Суть принимаемых на себя кандидатом обязательств та же.

Причем, как стало ясно из интервью, в договоренностях бизнесменов и политиков возможны два варианта. В одном случае политик должен предоставить бизнесу конкретные властные услуги: обеспечить получение бюджетного заказа, оформить лицензию, предоставить участок земли или помещение, помочь приобрести активы или пакет акций и т.д. В случае провала политического проекта (например, неизбрание кандидата) такие инвестиции могут полностью или частично превратиться в долг.

Во втором случае политик должен обеспечить доступ к неопределенному перечню политических и властных возможностей – практически ко всем, которыми он сам будет обладать в случае избрания. Он обеспечивает продвижение информации, связи, лоббирование на всех доступных ему уровнях.

Таким образом, в первом случае политик привлекает аванс или заем на проведение избирательной или лоббистской кампании под будущие конкретные услуги. А во втором случае он предоставляет право на полномасштабное пользование той властной функцией, которую приобретает в результате выборов или назначения.

Попробуем описать механизмы вливания средств теневого бизнеса в избирательные кампании.

Чего «не видят» избиркомы?

Объем использования в избирательной кампании «черного нала» можно оценить как разницу между *реальным бюджетом кампании* (оценки реальных бюджетов современных российских избирательных кампаний будут приведены ниже) и той его частью, которая официально внесена на счет избирательного фонда. Избирательный фонд формируется путем перечислений со счетов юридических лиц и взносов физических лиц. Если кандидат избирается по партийным спискам, то добавляется третий источник – перечисления от партии. По оценкам экспертов, потребность в официальных денежных средствах при проведении избирательных кампаний депутатов различных уровней относительно невелика

¹ Минченко Е. «Единой России» надо серьезно подумать над коррекцией идеологии // Новая политика. 2004. 17 декабря.

и составляет в среднем от 30 до 50% реального бюджета (в кампаниях по выборам глав исполнительной власти – губернаторов, мэров крупнейших городов – эта доля еще меньше)².

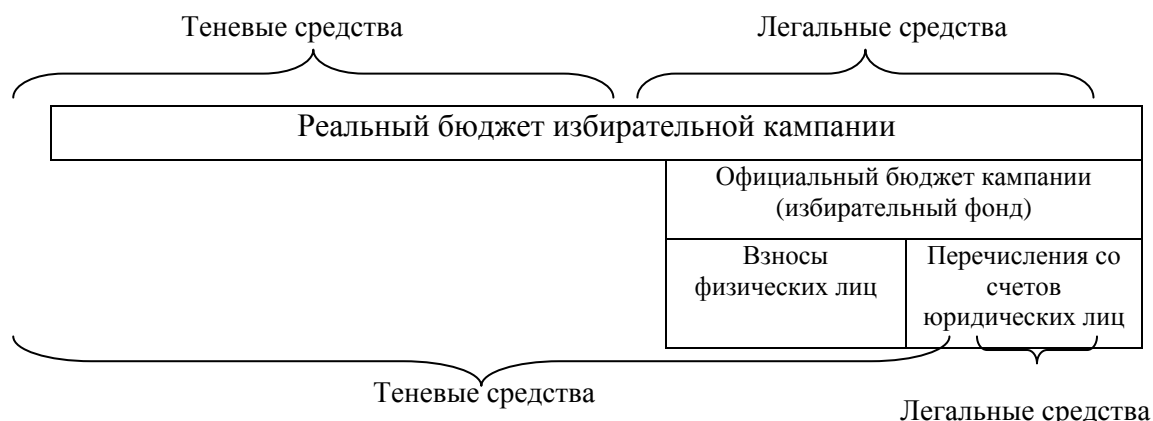
Но не надо думать, что официально внесенные средства дистанцированы от теневой экономики. Средства, вносимые на счет избирательного фонда физическими лицами, практически полностью (по оценкам экспертов, на 99%) относятся к «черному» избирательному фонду, а сами физические лица, вносящие средства, являются просто сотрудниками штабов или делают это по их просьбе. Как правило, для таких операций используются партийный актив и ближайшее окружение кандидата.

Средства, которые официально перечисляются со счетов юридических лиц, далеко не всегда реально выделены руководством или собственниками из бизнес-оборота (источником таких перечислений, согласно законодательству, является оставшаяся после налогообложения прибыль предприятия). Более чем в половине случаев, по информации опрошенных экспертов, действует следующая схема: заинтересованные лица, желающие остаться в тени, вручают наличные деньги руководству или собственникам организации, согласившейся выступить в роли официального спонсора кампании. И только после этого соответствующая сумма перечисляется в избирательный фонд. Иными словами, затраты официальных спонсоров с лихвой компенсируют теневые участники выборного процесса.

Партийные финансисты тоже используют разнообразные схемы, посредством которых неучтенная наличность спонсоров превращается в легальные безналичные средства, перечисляемые в избирательный фонд.

Возьмем для простоты бюджет избирательной кампании независимого кандидата. Его избирательный фонд, не предусматривающий легальных партийных перечислений, состоит из двух частей: взносы физических лиц и перечисления со счетов юридических лиц. Учитывая экспертную оценку доли вовлеченного «черного нал», отразим деление средств на теневые и легальные (рис. 1). При этом верхние скобки показывают юридическое положение дел, а нижние – фактическое.

Рис. 1. Соотношение теневых и легальных финансов, используемых в избирательных кампаниях



² Примерно та же пропорция отмечается при выборах Президента Украины. По официальным данным, было потрачено 1,5 млрд. долл., а по неофициальным – В. Янукович потратил около 3 млрд. долл., а В. Ющенко – около 2 млрд. [Петров Г., Галимова Н., Озерова М. Переход Украины через майдан // Московский комсомолец. 2004. 23 ноября].

Таким образом, разница между реальным бюджетом кампании и величиной избирательного фонда – лишь нижняя граница теневых вложений. Реальная сумма теневых денег, участвующих в избирательном процессе, значительно больше. Это связано с тем, что в избирательный фонд широко вливается неучтенная денежная масса, превращенная по разнообразным схемам в добропорядочный «безнал».

На что расходуются теневые средства избирательного бюджета?

Так ли уж необходимы в избирательном процессе неучтенные средства? По единодушному мнению наших экспертов, потребность в неучтенных средствах велика и скорее обусловлена технологией избирательной деятельности, чем злым и корыстным умыслом политтехнологов. Что имеет смысл оплачивать «вбелую»? Официально оплачиваются те расходы, информация о которых легко может стать достоянием проверяющих органов и конкурентов по избирательной кампании, а именно:

- аренда помещения штаба и общественных приемных;
- связанные с этим коммунальные услуги;
- публикации в рамках официальной кампании в СМИ, т.е. в течение последних 30 дней перед голосованием (в соответствии с результатами жеребьевки газетных площадей, телевизионных и радиоэфиров);
- официально объявленные тиражи агитационных материалов;
- официально арендованные рекламные поверхности;
- частично работа агитаторов.

Остальная часть расходов кампании осуществляется из фонда неучтенных наличных средств. Деятельность профессиональных исполнителей политических проектов – это пример достаточно широкого и емкого теневого рынка услуг. Ни один политтехнолог и даже ни одна официально зарегистрированная политтехнологическая фирма не примет заказ на проведение избирательной кампании до тех пор, пока не получит в качестве аванса, образно говоря, «чемодан денег». На большие кампании таких «чемоданов» нужно несколько. В частности, полностью или частично «вчерную» оплачиваются:

- гонорары и командировочные расходы политтехнологов и специалистов штабов, аренда жилья для них;
- транспортные расходы;
- мобильная связь;
- работа журналистов, дизайнеров, юристов;
- оплата лояльности журналистов и редакторов СМИ, лидеров общественного мнения, блокирование «вредной» информации в СМИ;
- рекламные и полиграфические услуги, оплачиваемые сверх официальных тиражей, а также размещение публикаций в прессе, радио и телеэфире, оплачиваемые вне рамок официальной политической рекламы (так называемая «джинса») или за пределами установленного законодательством срока;
- обеспечение безопасности, охрана помещений и готовых тиражей агитационных материалов при их перевозке и хранении.

Такие неучтенные оплаты повсеместно практикуются ввиду их технологического удобства. Представим себе ситуацию, когда необходимо очень быстро задействовать несколько сотен или даже тысяч агитаторов. Оформление тысяч договоров затянет процесс и существенно

поднимет цену делопроизводства. Или нужно обеспечить срочный выход материала в СМИ (по закону оплата публикации должна поступить на счет СМИ до выхода тиража, а следовательно, с учетом времени банковского оборота, платеж должен быть произведен минимум за два дня до этого). «Ускорение» практически всегда имеет финансовую природу, и очевидно, что эта природа не предполагает схем, контролируемых государством. Особой оплаты требуют материалы провокационного, скандального, оскорбительного или компрометирующего характера (так называемый «черный PR»). В своих воспоминаниях, опубликованных в «Новой газете», рядовой политтехнолог делится: «Я слышала, что за статью наш штаб выложил несколько десятков тысяч долларов»³. Понятно, что речь идет о неучтенной наличности.

Часть расходов принципиально не может быть оплачена официально. Это расходы по криминальному сопровождению избирательных кампаний. К ним относятся:

- оплата за действия, которые содержат состав административных нарушений (мелкое хулиганство, вандализм, проведение несанкционированных публичных акций и т.д.);
- оплата за действия, которые могут вызвать негативную оценку с точки зрения общественной морали и тем самым ухудшить позиции кандидата («слив компромата»);
- оплата за действия, которые содержат состав уголовных преступлений (казачье убийство, поджог, нанесение телесных повреждений, похищение документов или людей, имитация или реальное совершение теракта).

Учет денег, направляемых на оплату кампании наличными, конечно, существует. Но они проводятся исключительно по «черной бухгалтерии», и ни в одном официальном отчете не фигурируют. Есть теневая бухгалтерия, есть первичные документы (чеки, счета, расписки). На основании этих документов составляются отчеты. Однако проверить эти отчеты чрезвычайно сложно, а по многим позициям просто невозможно (например, если деньги передаются доверенному статусному лицу или журналисту, – с него не берется никакой расписки).

Но, как мы уже сказали, теневые средства используются не только сверх избирательного фонда, но и в значительной мере формируют этот фонд. Как неучтенный «черный нал» вводится в бюджет кампании?

Как и откуда приходят финансы, обеспечивающие избирательный процесс?

Как правило, для превращения «черных», т.е. официально неучтенных наличных денег в безналичные средства, перечисляемые организациями в избирательный фонд, используются подставные фирмы. В большинстве случаев такие услуги оказывают банкиры своим доверенным клиентам с использованием аффилированных с банком фирм через структуру финансистов-посредников. Эти посредники выполняют *встречно направленные услуги*: для одних клиентов они превращают официальные безналичные средства на счете предприятия в «черный», неучтенный «нал» (с целью минимизации потерь от налогообложения), а для других, наоборот, – превращают «черный нал» в официальные деньги на счете с целью их открытого использования, в том числе для перечисления в избирательные фонды. В этом случае посредники на одной операции получают двойную маржу: бизнес платит за обналичивание, а политический инвестор – за обезналичивание. Крупные экспортирующие или импортирующие корпорации для финансирования кампаний федерального уровня накапливают деньги в заграничных офшорах, а затем ввозят их с использованием различных инструментов обналичивания (пластиковые карты, чеки, векселя и т.п.).

³ Вертлиб А. Так рос единорог... // Новая газета. 2004. 16 декабря. № 92. С. 23.

В меньшей степени это справедливо для избирательных кампаний, проводимых «партией власти». Для нее в подобных схемах нет нужды, так как административный ресурс принуждает предприятия перечислять легальные средства (прибыль после налогообложения) в избирательный фонд. Во всех остальных случаях (да отчасти и для «партий власти») деньги на кампанию, выделяемые политическими инвесторами, сначала обязательно превращаются в «черный нал», затем передаются из рук в руки, и только после этого, через специальные схемы «заходятся» либо на избирательные счета, либо на счета фондов, руководимых надежными партийными кадрами.

Роль фондов как особой формы юридических лиц здесь трудно переоценить, поскольку фонд может получать и перечислять деньги вне всяких сделок по покупке или продаже товаров и услуг. Фонд получает и перечисляет деньги «на благотворительные цели», «на уставные цели» и т.п. Таким образом, если фонд получил деньги даже не от очень «чистой» организации, но в платежном поручении было указано, что средства предназначены «на уставные цели», то в дальнейшем фонд является полноправным владельцем этих средств. Он может дальше перечислять средства либо в другой фонд (чтобы удлинить цепочку и затруднить отслеживание целевого направления средств), либо прямо на избирательный счет нужного кандидата или избирательного объединения.

Закономерен вопрос: зачем в принципе деньги предприятия сначала обналачиваются, т.е. переводятся в форму «черного нала», а затем по отдельной схеме обезналичиваются, т.е. «заходятся» на официальные счета для дальнейшего перечисления в избирательный фонд? Почему политические инвесторы не вносят их в избирательный фонд легально, не утруждая себя сложными схемами?

Совокупность мнений экспертов по этому поводу сводится к следующему.

Во-первых, подобные превращения *затрудняют отслеживание размера и источника финансирования политических проектов*. По тем или иным соображениям политический инвестор может избегать формальной включенности в политический процесс. При этом неважно, что реальный источник ресурсов той или иной кампании многим известен, – формально демонстрируется политический нейтралитет. Как только деньги превращены в «черный нал», они не проходят ни по одной отчетности, ни по каким банковским проводкам. В дальнейшем они возникают как бы «ниоткуда», от фирм, которые существуют, может быть, в течение года-двух, а иногда и меньше, и потом просто ликвидируются. Ликвидация «грязных» фирм является одной из самых распространенных административных услуг, и цена на эту услугу известна.

Во-вторых, в результате подобных схем *удается существенно экономить*. Легально на избирательные цели перечисляется прибыль, оставшаяся после уплаты налогов. При указанной же схеме затраты составляют стоимость услуг обналачивающих и обезналичивающих контор (как правило, от 1 до 5% от суммы), что не идет ни в какое сравнение с величиной налогов.

Интересно, что «политико-инвестиционная» конструкция будет разной в зависимости от того, кто непосредственно получает деньги на кампанию от «спонсора»: сам кандидат (его доверенное лицо); непосредственно исполнитель (подрядчик), имеющий договор не с кандидатом, а со спонсором; политическая партия в лице своих функционеров. Во всех трех случаях возникает различная конфигурация обязательств, форм и механизмов ответственности как за провал избирательной кампании, так и за финансовые злоупотребления по отношению к спонсору.

Опуская эти нюансы, ответим на основной вопрос: как и откуда приходят финансы, обеспечивающие избирательный процесс? Представим пошагово схему мобилизации средств на проведение выборов. При выборах «независимого» кандидата этапы мобилизации средств следующие (рис. 2).

1. Политический инвестор концентрирует неучтенную наличную массу. Делает он это двумя способами: а) обналичивая выведенные из собственного бизнеса средства; б) собирая наличность от зависимых от него структур. В качестве таких структур особенно удобно иметь рынки, ярмарки и пр. объекты, имеющие неучтенный наличный оборот. Если у зависимых структур наличных денег нет, то используются все те же схемы обналичивания.
2. Собранные наличные средства передаются «подрядчику», который берется организовать кампанию (это может быть отдельный политтехнолог, специализированная на выборах фирма или лицо, ответственное за их поиск).
3. «Подрядчик» оставляет часть средств в наличной форме, а часть пропускает по специальной схеме для зачисления в избирательный фонд кампании взносами от физических лиц или безналичными переводами от юридических лиц. Из этого фонда будут осуществляться «белые» платежи. Оставшаяся наличность предназначена для оплаты услуг, не фиксируемых в официальном отчете о расходах кандидатов.
4. Политический инвестор, а также зависимые от него структуры делают безналичные перечисления в избирательный фонд.

Понятно, что если избираемый кандидат негоден власти, то политический инвестор старается избегать прямых безналичных перечислений, действуя преимущественно скрыто. В этом случае используются те зависимые структуры, связь с которыми достаточно завуалирована. В период после выборов в Государственную Думу 2003 г. депутатские места в региональных и муниципальных органах представительной власти начали активно заполняться директорами заводов, крупных фирм и главами районных администраций – членами «Единой России». Они пришли на смену учителям, врачам и другим «бюджетникам» – тем, кого раньше эти же директора продвигали в депутаты, финансируя их кампании. В ситуации значительного повышения статуса «партии власти» необходимость в вуалировании источников финансирования избирательных кампаний для кандидатов этой партии отпала.

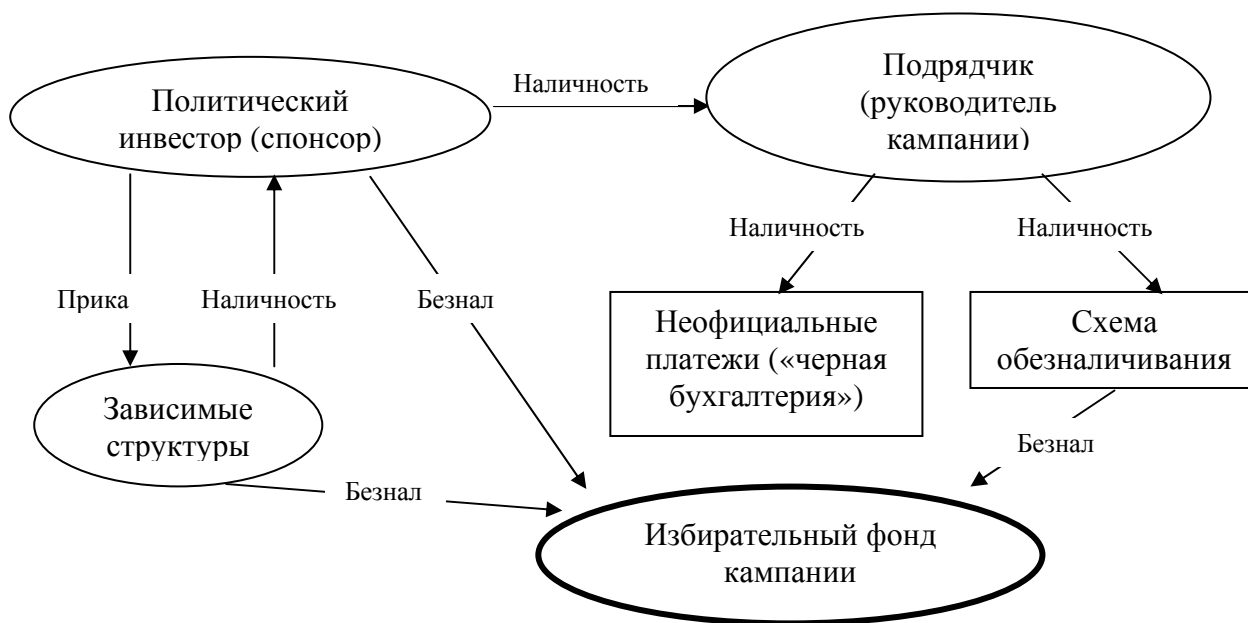
Более того, если речь идет об участии в выборах ставленника власти, то принуждение собственников предприятий к финансированию выборов может быть довольно жестким. «В 1996 г.у перед президентскими выборами доходило до откровенного бандитизма: в Москве главы районных управ вызывали к себе "на ковер" местных бизнесменов и "воров в законе" и предлагали на выбор: либо вы вносите "добровольные пожертвования в предвыборную кассу Б.Н. Ельцина", либо у нас с вами будет другой разговор»⁴. Стремительный рост рейтинга Ельцина (что в буквальном смысле дорогого стоит) говорит о том, какой выбор сделали предприниматели.

При избрании по партийным спискам схема несколько усложняется, не меняя своего принципиального характера (рис. 3). Появляется фигура партийного казначея – человека, ведающего финансами партии. Он передает часть денег, полученных от политического инвестора, «подрядчику» (действия которого аналогичны вышеописанному сценарию), а часть средств, используя надежную схему обезличивания, переводит на счет партии или аффилированного фонда. С этих счетов безналичные деньги совершенно легально пополняют избирательный фонд кандидатов, избираемых по партийным спискам.

Пропорции теневого и легального участия политического инвестора в выборах зависят от его желания публично проявить свои политические симпатии и включенность в избирательный процесс. Отсюда простой вывод: спонсоры «партии власти» действуют более легально, чем спонсоры оппозиции.

⁴ Головин О. Не давайте им обезьян! // Завтра.РУ. 2002. 2 июля. № 27 (450). <http://zavtra.ru/cgi/veil/data/zavtra/02/450/71.html>

Рис. 2. Механизм мобилизации средств на избирательную кампанию «независимых» кандидатов



У представителей «партии власти» есть еще одно существенное преимущество: их партийные списки, как правило, продвигают или даже лично возглавляют губернаторы (по крайней мере, они охотно это делали до того, как их начал назначать президент). Это означает ровно то, что вся экономика региона относится в терминах нашей схемы к «зависимым» предприятиям, на которые распространяется негласный приказ о спонсировании выборов.

Рис. 3. Механизм мобилизации средств на избирательную кампанию кандидатов по партийным спискам



Как было сказано выше, из средств избирательного фонда оплачивается только малая часть расходов кампании. Некоторые думают, что дело в законодательном ограничении размера избирательного фонда. Действительно, такие ограничения существуют, и устанавливает их органы представительной власти соответствующего уровня. Предельные значения сильно различаются по регионам. Но не в этих ограничениях дело, ведь *практически во всех выборных кампаниях расходы по отчету, сдаваемому в избирком, существенно ниже установленного законом предельного значения.*

А может быть, избирательная кампания действительно стоит так дешево, что и части разрешенного законодательством избирательного фонда вполне достаточно? Дадим слово нашим экспертам.

Сколько стоят выборы?

О величине избирательных бюджетов ходят легенды. Даже опытные политтехнологи, прошедшие десятки кампаний, как правило, не могут со стороны точно оценить бюджет кампании своих конкурентов. А о своих бюджетах предпочитают скромно умалчивать, чтобы не вызывать интерес налоговых и правоохранительных органов. Как правило, спонсоры кампаний также не информируются о точной величине понесенных расходов. Прежде чем приводить конкретные цифры, ответим на вопрос: от каких параметров предстоящей кампании зависит размер бюджета?

Факторы, определяющие размер бюджета, делятся на две группы. Первая группа отражает некие объективные характеристики избирательного процесса: тип кампании, поставленные цели, состав и количество избирателей, доступность информационных каналов, наличие развитой агитационной сети, наличие административной поддержки кандидата, развитость транспортной инфраструктуры региона и т.д. Иными словами, первая группа факторов отвечает на вопрос о том, сколько нужно денег для «нормальной» кампании, рассматриваемой как некий проект. Вторая группа факторов характеризует значимость данных выборов для спонсора и сложившуюся политическую ситуацию, напряженность конкуренции и готовность спонсора бросить ресурсы для достижения поставленной цели, а также возможности торга между спонсором и кандидатом, спонсором и подрядчиком. Иными словами, вторая группа факторов означает возможность корректировки «технически подсчитанной» суммы.

Точную границу между этими двумя группами факторов провести невозможно по той простой причине, что каждые выборы – это, с одной стороны, уникальный проект, принципы разработки и реализации которого постоянно меняются в зависимости от изменения политической ситуации, появления новых стратегических и технологических идей, а с другой стороны, это настоящая война людей и ресурсов, и поэтому граница возможного и невозможного определяется не только рациональной калькуляцией, но и такими нематериальными вещами, как амбиции, жажда реванша, степень авантюризма и т.п.

Знанием о величине бюджетов избирательных кампаний обладают два типа участников этого рынка:

- профессиональные политтехнологи (которые стремятся зависить бюджет ради свободы маневра и личных заработков);
- спонсоры, неоднократно финансирующие кампании различного уровня в различных регионах (это крупные кампании национального и межрегионального масштаба, действующие политические партии, структуры Администрации президента и региональных администраций).

Каковы средние размеры бюджетов для кампаний различного уровня?

Традиционно называемый экспертами норматив для формирования бюджета на выборах депутатов региональных законодательных собраний – не менее 0,5 долл. на одного избирателя (для минимальной кампании). Нормальными считаются затраты в размере около 1 долл. на избирателя. Затраты выше 1 долл. для этого типа кампаний считаются довольно высокими и дающими существенное преимущество перед конкурентами. Конечно, в некоторых случаях приходится эту норму корректировать. Так, северные регионы с небольшим количеством избирателей (иногда всего несколько десятков тысяч), огромными пространствами, чрезвычайно малой плотностью населения и отсутствием нормальных дорог, требуют значительного повышения указанного норматива – зачастую в 5–10 раз. Такого же повышения норматива требует ситуация острой конкуренции, когда результат именно в этом регионе или избирательном округе по каким-то причинам жизненно важен для спонсоров. Понижение норматива возможно в случае, если избирается особо авторитетный в данном регионе кандидат, либо активно используется административный ресурс.

Выборы губернаторов (пока они проводились) обходились дороже. Кампании, в которых бюджетная обеспеченность составляла менее 2 долл. на избирателя, считались просто несерьезными (рассчитанными на «засветку» кандидата, а не на реальную конкуренцию). В последнее время бюджеты кандидатов, реально боровшихся за победу в регионах, обладавших значительными финансовыми ресурсами, составляли от 5 до 10 долл. на одного избирателя.

Затраты на выборах муниципального и местного уровней значительно ниже, поскольку, во-первых, избиратели проживают компактно, что значительно снижает затраты на транспорт и управление кампанией, во-вторых, снижается влияние СМИ, повышается фактор личного участия кандидата в кампании (проведение личных и групповых встреч с избирателями, участие в различных публичных акциях). Особенно это характерно для выборов в сельской местности, в райцентрах.

Так сколько стоит в нашей стране попасть в различные структуры власти? Варианты экспертных ответов сведены в таблицу (табл. 1), в которой опубликованный в Интернете «прайс-лист» дополнен результатами нашего экспертного опроса⁵.

Эти данные, конечно, не являются официальными. Они почерпнуты из слов компетентных людей, в некоторых случаях – прямых участников избирательного процесса. Размер и, главное, динамика цифр впечатляют. Выборы дорожают. И это при разговорах о том, что бизнес ощущает инвестиционный голод. В нынешней ситуации в России самые выгодные инвестиции делаются не в экономику, а в политику. Подтверждает это и то, что стоимость избирательных кампаний неуклонно растет. Особенно это заметно по расценкам на выборы губернаторов (пока их избирали). Что за этим стоит? Довольно простая и нерадостная тенденция: увеличение возможностей губернатора и его команды вторгаться в экономическую деятельность.

То, что сегодня при наличии денег и команды талантливых специалистов можно сделать практически всё, предельно кратко и цинично выразил Б. Березовский: «Дайте мне обезьяну, и я сделаю из нее президента». По признанию директора Международного Института политической экспертизы (МИПЭ) Е. Минченко: «Чем выше уровень выборов, тем меньше значит фактор личности»⁶.

⁵ Данные см.: Головин О. Не давайте им обезьян! <http://zavtra.ru/cgi/veil/data/zavtra/02/450/71.html>

⁶ Минченко Е. «Единой России» надо серьезно подумать над коррекцией идеологии // Новая политика. 2004. 17 декабря.

Таблица 1. Оценка стоимости избирательных кампаний

Уровень выборов	Год	Бюджет избирательной кампании, долл.
Депутат районного совета, Московская область	2000	5–15 тыс.
Депутат городского совета в провинции (Омская область)	2002	30–80 тыс.
Депутат городской Думы, Москва	2001	300–500 тыс.
Депутат законодательного собрания в провинции (Омская область)	2002	80–150 тыс.
Депутат областной думы, Московская область	2001	100–300 тыс.
Депутат Госдумы, одномандатный округ, Московская область	1999	0,5–1 млн.
Депутат Госдумы (включение в партийный список на проходное место: для популярных и узнаваемых кандидатов с харизмой – бесплатно, для кандидатов «со стороны» – согласно таксе)	1999	300–600 тыс.
Губернатор, Пензенская и Тульская области	2001–2002	0,8–1,5 млн.
Губернатор Красноярского края	2003	10–25 млн.
Губернатор, Москва, Санкт-Петербург (с поддержкой президента)	1999–2000	1,5–3,5 млн.
Губернатор, малонаселенные районы (Ямало-Ненецкий АО, Чукотский АО)	1999–2000	0,7–1,2 млн.
Президент РФ	1996, 2000	25–300 млн.
Депутат Госдумы, одномандатный округ в провинции (Сибирь)	2003	500–800 тыс.
Успешная кампания партийного или блокового списка на выборах депутатов законодательного собрания в среднем регионе (0,8–1,2 млн. избирателей, кроме северных регионов и столиц)	2004–2005	0,5–3 млн.

Краткости ради мы не приводим фрагменты из собранных нами интервью. Но некоторые сюжеты так и просятся в текст. Приведем лишь один, но вполне показательный фрагмент (интервью с участником избирательной кампании в городской совет одного северного городка).

«При официальном бюджете кампании в 90 тыс. рублей мы потратили порядка 90 тыс. долларов. Разница в 30 раз обрекала на невероятные фантазии по занижению затрат. Это превратилось в своего рода игру, ребята из штаба соревновались в остроумии. Иногда это проходило на грани фола и напоминало прямую издевку над избиркомом. Например, по документам арендованная штабом площадь составляла 1,5 квадратных метра (!). Этого было достаточно для установки стола и стула, где разместили телефонного координатора. На самом деле штаб занимал целый этаж в другой части города. Понятно, что все агитаторы и расклейщики работали по договору о безвозмездном оказании услуг, а зарплату получали из “черной” кассы. Помню, как в электричках решили крутить аудиокассеты в пользу нашего кандидата. Эти кассеты стоили копейки, но и здесь решили сэкономить. Оформили эти кассеты не как купленные, а как взятые напрокат.

Некоторые придумки вызывают восхищение. Все знают, что сделать уличные плакаты – дорогое удовольствие. Так наши заранее зарегистрировали в Питере соответствующую

фирму, которая в нужный момент объявила о бесплатном изготовлении плакатов в порядке рекламной акции. Об этом подписали соответствующий договор, что было совсем не трудно, так как “их” печать лежала в портфеле нашего юриста. Конкуренты тоже клюнули на слух о рекламной акции, но сколько они в Питер ни звонили, как нетрудно догадаться, трубку там никто не брал.

А деньги лились рекой. Мы полностью оплатили предвыборную кампанию конкурента, который в решающий момент добровольно сошел с дистанции и дал громкие интервью о “неспортивном” поведении всех кандидатов, кроме нашего. Чтобы этому подставному кандидату не было плохо, всю его семью отправили отдыхать за рубеж, пока не улягутся выборные страсти. Понятно, что такие сценарии стоят недешево. Но дело даже не в величине затрат, а в том, что их в принципе нельзя предъявить избиркому».

Сколько стоит жизнь партии?

Выборы случаются хоть и часто, но все-таки не непрерывно. А по вновь принятому закону выборы вообще будут проводиться в единый день, установленный для всех регионов и уровней (кроме федерального). Однако между выборами политическая деятельность не прекращается, а протекает в форме партийного строительства и партийной деятельности. Напомним, что официальная регистрация партий была разрешена в марте 1991 г. Откуда деньги у партии? Кто их дает? Как партия их обрабатывает? И кто создает партии?

В программе «Апельсиновый сок» (от 19 декабря 2004 г.) Г. Явлинский утверждал, что для нормального существования партии «Яблоко» вполне достаточно, если каждый избиратель в течение года внесет (или за каждого избирателя государство заплатит) 1 долл. Казалось бы, весьма скромная с финансовой точки зрения картинка! Напомним, что в России около 110 млн. избирателей.

Сколько же стоит в нашей стране содержание партии? Есть две оценки: финансовые отчеты, сдаваемые партиями в Министерство юстиции, и оценки экспертов. Разница между ними – в несколько раз. Если говорить об официальной статистике, то в 2003 г. бюджеты партий составляли: «Единая Россия» – 1 млрд. 17 млн. руб., «Российская партия жизни» – около 380 млн. руб., «Народная партия» – 342 млн. руб. На этом фоне КПРФ и ЛДПР выглядят бедными родственниками: бюджет КПРФ – 112 млн., бюджет ЛДПР – 121 млн. руб. Нужно обратить внимание на то, что 2003 г. – год выборов в Государственную Думу, следовательно, в партийные бюджеты должно было войти партийное финансирование избирательных кампаний федерального уровня.

Откуда у партий берутся деньги? Всего у партийного бюджета четыре источника:

- частные пожертвования;
- перечисления юридических лиц;
- членские взносы;
- перечисления из госбюджета.

Последнее означает, что по числу голосов, отданных за партию на выборах в 2003 г., каждая партия, получившая не менее 3% голосов, получает в год по 50 коп. за голос, а с 1 января 2006 г. эта сумма увеличится до 5 руб. и будет ежегодно индексироваться с учетом инфляции. Если предложенный президентом размер госфинансирования утвердится, то это будут не такие уж символические деньги. Так, «Единая Россия» ежегодно будет получать от государства около 114 млн. руб., КПРФ – 38 млн., ЛДПР – 35 млн., блок «Родина» – 27 млн.,

«Яблоко» – 13 млн., СПС – 12 млн., Аграрная партия – 11 млн., блок «Российская партия пенсионеров и Партия социальной справедливости» – 9 млн. руб.⁷

Что касается частных пожертвований, то их размер сильно разнится по партиям. Так, в бюджете «Единой России» частные пожертвования составляют менее 1% (9 млн. руб.), а в бюджете КПРФ – около 10% (12 млн. руб.). Также сильно варьируется и сбор партийных взносов. Например, самая многочисленная партия («Единая Россия») в 2003 г. собрала со своих членов всего 12 млн. руб., т.е. около 1% своего бюджета. «Российская партия жизни» С. Миронова, если верить официальной отчетности, партийных взносов не собрала ни копейки. А вот КПРФ собрала партвзносами более 20% своего бюджета (27,8 млн. рублей)⁸. Но каким бы ни был этот разброс, ясно одно: для всех без исключения партий решающими являются перечисления от предприятий и организаций. Их перечень сдается в Министерство юстиции вместе с отчетностью. Скажем, перечень юридических лиц, жертвовавших на жизнь партии «Единая Россия», занимает несколько листов и поражает отсутствием разнообразия – в массе своей это различные фонды. А что такое фонды и какова их организационно-правовая специфика, мы обсуждали выше.

На что тратятся партийные деньги? Основные направления расходования следующие:

- проведение судьбоносных мероприятия (съездов, пленумов);
- содержание руководящих органов;
- проведение встреч с избирателями, бизнесменами и чиновниками;
- проведение всевозможных политических митингов и пиаровских акций;
- издание книг, брошюр, газет и листовок;
- оплата пропагандистской деятельности;
- оплата публикаций в электронных и печатных СМИ;
- создание и поддержка региональных отделений.

В манере расходования, если верить официальной отчетности, есть свои партийные особенности, включая соотношение денег, потраченных на выборы в Государственную Думу и содержание руководящих органов. Так, «Единая Россия» – единственная партия, не вложившая в парламентские выборы большую часть своего бюджета. На выборы эта партия официально потратила всего 269 млн. руб., т.е. лишь четверть (!) своего бюджета, – почти столько же, сколько пошло на содержание руководящих органов. А вот КПРФ потратила на выборы в Госдуму в десять раз больше, чем на содержание руководящих органов (46,4 млн. и 3,8 млн. руб. соответственно). Олицетворяет рывок к победе отчет ЛДПР, согласно которому практически все деньги партии были потрачены на выборы в Госдуму (112 млн. из 121 млн. руб.), а на содержание руководящих органов было израсходовано 312 тыс. руб., т.е. около 0,25% бюджета (!). Курьезно выглядят расходы на партийные мероприятия. Скажем, Российская партия жизни провела их великое множество (список занимает семь страниц) при совокупных затратах в 9 млн. руб. Но более всех удивила ЛДПР: съезд партии обошелся в 14 тыс. руб.

Поскольку таким цифрам способно верить только Министерство юстиции, мы обратились к экспертам с просьбой оценить, сколько, по их мнению, стоит партийная жизнь.

Оценки экспертов определяют затраты на функционирование партии в год, когда нет выборов в Государственную Думу и нет президентских выборов. Иными словами, это ежегодные затраты, которые можно назвать *текущими партийными расходами*, включающими участие в региональных и муниципальных выборах (табл. 2).

⁷ Камышев Д. Владимир Путин впал в малость // Коммерсантъ. 2005. 15 апреля.

⁸ Рассчитано по: Корня А. Это хуже чем политика, это бизнес с убытками // Независимая газета. 2004. 21 апреля. http://www.ng.ru/printed/politics/2004-04-21/1_minust.html

Таблица 2. Экспертные оценки ежегодных затрат на текущее функционирование партий, долл.

Статьи расходов	Партия власти («Единая Россия»)	Парламентская партия (кроме «Единой России»)	Реально действующая партия, не прошедшая в ГД
Содержание центрального аппарата (зарплата, командировки, связь, аренда, хозрасходы)	6–7 млн.	2–2,5 млн.	500–700 тыс.
Материально-финансовое обеспечение деятельности региональных отделений (зарплата освобожденных сотрудников, командировки, связь, аренда, хозрасходы)	2,5–3 млн.	1–1,2 млн.	200–300 тыс.
Участие в избирательных кампаниях регионального и муниципального уровня	30–40 млн.	10–15 млн.	5–6 млн.
Проведение съездов, совещаний, публичных акций, шоу-мероприятий	2–3 млн.	0,5–1 млн.	300–500 тыс.
Освещение деятельности партии и ее мероприятий в СМИ	3–5 млн.	1,5–2 млн.	500–800 тыс.
Итого	43–58 млн.	15–22 млн.	6,5–8,5 млн.

Конечно, точных цифр мы назвать не можем. Это лишь видение ситуации теми, кто работает в партийных аппаратах, знаком с расходами на содержание партий. Но даже эти приблизительные оценки позволяют сделать вывод, что реальные бюджеты партий значительно выше официальных данных, поданных в Министерство юстиции. Среди наших респондентов были сотрудники аппаратов нескольких весьма известных и уважаемых партий.

* * *

В современной России теневая экономика и теневая политика неразрывно связаны. Они воспроизводят друг друга. Экономические агенты теневиизируют политику, покупая места во властной иерархии, продвигая своих людей в ходе выборов или покупая и финансируя политические партии, что является способом вхождения во властное поле. С другой стороны, политика активно теневиизирует экономику, используя ее в качестве финансового источника в ходе реализации своих политических проектов. Речь идет не о сращивании теневой экономики и теневой политики как двух негативных, но автономных процессов, а об их взаимообусловленности. Теневая экономика и теневая политика не существуют в России порознь, поскольку являются взаимно предполагаемыми частями единого процесса восстановления властной иерархии как основного принципа распределения экономических возможностей.

Новые переводы

VR Заработала объявленная в рамках Лаборатории экономико-социологических исследований Школа перевода. И вслед за переводом Е.Б. Головляничиной, опубликованным в предыдущем номере журнала, предлагается перевод Н.В. Андрияшина. Речь идет о весьма известной статье Н. Биггарт и М. Гиллена, посвященной сравнительному институциональному анализу источников экономического роста. Исследование проведено на материале автомобильного производства в четырех странах: Аргентине, Испании, Тайване и Южной Корее. И в каждом случае у данной отрасли оказывается своя судьба и свой особенный профиль. Осталось напомнить, что ранее мы уже публиковали наш перевод статьи Н. Биггарт (2001. Т. 2. № 1). А интервью с ней Вы найдете в номере: 2002. Т. 3. № 3.

ВЫЯВЛЕНИЕ РАЗЛИЧИЙ: СОЦИАЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ И ФОРМИРОВАНИЕ АВТОМОБИЛЬНЫХ ПРОИЗВОДСТВ В ЮЖНОЙ КОРЕЕ, ТАЙВАНЕ, ИСПАНИИ И АРГЕНТИНЕ^{1*}

Николь Биггарт, Мауро Гиллен

Перевод Н.В. Андрияшина

Научное редактирование – М.С. Добряковой, В.В. Радаева

Все разнообразные теории экономического развития (модернизации, зависимости, миросистемного анализа, а также теория рыночных реформ) в качестве ключевого объяснения предлагают некий «решающий фактор». Сторонники каждой из этих теорий утверждают, что развитию стран мешает некое препятствие, затрудняющее их экономический рост. Мы же полагаем, что экономическое развитие не обусловлено неким решающим фактором и не привязано жестко к единственно возможной траектории, – успешных путей может быть несколько. Экономический рост зависит от того, насколько

¹ **Источник:** Biggart N.W., Guillén M. Developing Difference: Social Organization and the Rise of the Auto Industries of South Korea, Taiwan, Spain, and Argentina // American Sociological Review. 1999. Vol. 64. No. 5. P. 722–747.

* Первая версия данной статьи была представлена на 92-й ежегодной конференции Американской социологической ассоциации, посвященной обсуждению мировых моделей хозяйственной организации (август 1997 г., Торонто); Джон Кэмпбелл [John Campbell] и Элеанор Уэстни [Eleanor Westney] высказали весьма ценные комментарии. Н. Биггарт представляла работу на Первом португальском конгрессе по экономической социологии, проходившем в Лиссабоне; в бизнес-школе Уортон Пенсильванского университета, а также в Кембриджском и Эссекском университетах. Мы признательны Ховарду Олдричу [Howard Aldrich], Гэри Хэмилтону [Gary Hamilton], Харри Маклеру [Harry Makler] и Джону Уолтону [John Walton], а также главному редактору, заместителю главного редактора журнала «American Sociological Review» и пяти анонимным рецензентам за их ценные замечания и советы. Особая благодарность Гленну Файербаху [Glenn Firebaugh] за идею о том, как связать наше исследование с классическими теориями сравнительных преимуществ. Н. Биггарт выражает признательность за поддержку Высшей школе менеджмента и Институту государственных отношений Университета Калифорнии в Дэвисе, а также колледжу Сент-Джонс и Институту исследований в области менеджмента им. сэра Пола и леди Джадж при Кембриджском университете. М. Гиллен благодарит Джонс-Центр при бизнес-школе Уортон за финансовую поддержку исследования.

успешно той или иной стране удастся связать свои исторически сложившиеся модели социальной организации с возможностями, которые предоставляют ей мировые рынки. И в данной работе мы представим социологическую теорию межстрановых сравнительных преимуществ, в которой учитывается воздействие не только экономических факторов, но также институционализированных моделей властных отношений и организационных форм. Такие модели легитимируют определенных акторов и специфические отношения между ними, что в одних сферах деятельности способствует успешному развитию, а в других – нет. Представленный подход иллюстрируется сравнительным анализом непростых процессов развития отраслей сборки автомобилей и производства автомобильных комплектующих в Южной Корее, Тайване, Испании и Аргентине.

Вот уже много лет проблема неравенства в экономическом развитии привлекает внимание обществоведов. Теоретики пытаются выявить причины экономической отсталости, практики же заняты составлением рекомендаций по улучшению экономического положения тех или иных стран. Многие теории успешно раскрывают причины такой отсталости, однако ни одной не удалось объяснить (задним числом или в режиме прогнозирования), почему же та или иная траектория развития оказалась успешной. А ведь в 1950–1990-е гг. многие развивающиеся страны Латинской Америки, Восточной Азии и Южной Европы смогли увеличить реальные доходы на душу населения в три, четыре или даже пять раз.

В данной работе мы ставим перед собой три задачи. Во-первых, кратко рассмотрим наиболее убедительные теории экономического развития, обращая внимание на то, что каждая из них выдвигает свой «решающий фактор» в качестве объяснения успешного развития. Во-вторых, предложить институциональный подход к анализу развития, основанный на исследованиях организаций и управления. Мы утверждаем, что развитие зависит от того, насколько успешно стране удастся связать свои исторически сложившиеся модели социальной организации с возможностями, которые предоставляет ей мировое хозяйство. Экономические акторы находятся в наиболее выигрышном положении тогда, когда в их схемах действия используются преимущества, касающиеся не только материальных ресурсов и человеческого капитала, но и социальных ресурсов, встроенных в локальные модели властных отношений и социальной организации. Мы также предлагаем новую социологическую трактовку теории межстрановых сравнительных преимуществ, выдвинутой еще представителями классической политической экономии. И наконец, в-третьих, мы проиллюстрируем достоинства нашего подхода на примере сравнительного анализа четырех развивающихся стран в период после окончания Второй мировой войны. Каждая из этих стран, независимо от своей социальной организации, пыталась создать отрасли сборки автомобилей и производства автомобильных комплектующих. Перед странами стояла одинаковая цель, и они проводили сходную политику, но поскольку эта политика подвергалась трансформации под воздействием общественного устройства, отличаясь в каждом случае своими институциональными особенностями, достигнутые ими результаты оказались весьма различными.

Наш институциональный подход подчеркивает важность социальной организации в экономическом развитии. В статье рассматриваются два основных вопроса: (1) какие из акторов – государство, домохозяйства, крупные компании, малые фирмы, деловые сети или иностранные транснациональные корпорации (ТНК) – являются легитимными игроками в сфере хозяйства; (2) какова структура социальной организации, связывающей акторов между собой? Таким образом, мы сосредоточимся на том, какие социальные единицы (акторы) способны на экономическое поведение в данном обществе и как они соотносятся друг с другом и с мировым хозяйством. Ответы на эти вопросы будут различаться применительно к разным обществам из-за уникальности их исторического опыта. Модели социальной организации сужают или расширяют набор ролей, доступных фирмам или другим акторам в рамках национального и глобального хозяйства, тем самым способствуя или препятствуя развитию разных хозяйственных ресурсов.

Эмпирическая часть данного исследования имеет одновременно лонгитюдный и сравнительный характер. В качестве методологической основы используется исторический анализ опыта четырех стран, выбранных согласно сравнительному методу выявления различий [variation-finding comparative approach] [Skocpol 1984: 368–374; Tilly 1984: 116–124]. Мы рассматриваем становление сборочного производства и производства автомобильных комплектующих в Южной Корее, Тайване, Испании и Аргентине в период после Второй мировой войны. Затем на основе сравнения опыта этих стран делается вывод о том, что с течением времени каждая страна двигалась к такой конфигурации производства комплектующих и сборки автомобилей, которая была предопределена существовавшими институциональными механизмами. Тайвань преуспел в экспорте комплектующих, в то время как Южная Корея превратилась в крупного экспортера готовых автомобилей. Испания поставляет на мировой рынок как готовые автомобили, так и автомобильные комплектующие, а Аргентине не удалось выйти на экспорт в принципе. Мы предлагаем институциональную интерпретацию этих фактов, и при объяснении столь значительных межстрановых различий на первый план выводим социо-организационную логику. Несмотря на то что мы стремимся объяснить результаты развития в четырех конкретных странах, основная задача, которую мы ставим перед собой, – теоретическая: предложить альтернативный и более целостный подход к интерпретации результатов развития в целом.

Теории развития

Современные теории развития возникли как ответ на коренные политические и экономические изменения, произошедшие в мире после Второй мировой войны, включая необходимость восстановления хозяйства и обеспечения растущей международной торговли финансовой и политической инфраструктурой [McMichael 1996]. В отношении бывших европейских колоний в Африке и Азии ученые первоначально придерживались «теории развития». Обретя независимость, бывшие колонии (многие из которых к тому моменту обеднели) пытались достичь политической и экономической стабильности посредством стратегии национального роста. Для стран «третьего мира» образцами для подражания выступали промышленно развитые страны Америки и Европы (страны «первого мира»), а также страны социалистического лагеря, предлагавшие альтернативную модель развития (страны «второго мира»). Ядром обеих моделей выступало национальное государство – политический институт, основанный на территориальном суверенитете, сформировавшийся на основе исторического опыта Европы и воплотившийся в либеральном капиталистическом или социалистическом государстве. Государственная политика в отношении развития в том виде, в каком ее предлагала и понимала элита, являлась инструментом, направленным на улучшение экономических показателей национальных государств.

До 1970-х гг. доминировали две теории развития. В теории модернизации, одним из наиболее выдающихся представителей которой был У. Ростоу [Rostow 1960], постулировался тезис о том, что при создании адекватных условий страны могут превратиться из «неразвитых» в «развитые», пройдя пять предсказуемых этапов. На каждом из этих этапов в стране формируются политические, экономические и социальные институты, открывающие возможности для все более сложных экономических действий. Политологи (например, Эптер [Apter] 1965) развивают этот тезис, заявляя, что первичным источником изменений обычно является постепенный переход от традиционных ценностей к современным, или трансформация структур власти элитой, проводящей модернизацию. Как показано в табл. 1, сторонники теории модернизации считали традиционализм основным препятствием на пути экономического роста, отождествляя развитие с трансформацией (сколь угодно частичной) главенствующих идеологий.

Работавшие примерно в одно время с теоретиками модернизации, приверженцы теории зависимости [dependency theory] выступали против того, чтобы рассматривать национальные

хозяйства как независимые образования, и утверждали, что в вопросах построения необходимых экономических условий, обеспечения финансовых ресурсов, развития технологий и доступа к рынкам развивающиеся страны зависят от более развитых государств, часто являющихся их бывшими колонизаторами. В некоторых случаях транснациональные корпорации описывались в качестве агентов по установлению отношений экономической зависимости между развитыми странами и странами «третьего мира». С точки зрения этих исследователей, только автономное государство, способное организовать логику индустриализации, основанную на замещении импорта, сможет предложить реальный выход из ситуации зависимости [Cardoso, Faletto 1979; Cumings 1987; Frank 1967; также см. табл. 1]. В других теориях развития, фокусирующихся на проблемах государственной политики, подчеркивается значение экономического курса, который стимулирует отечественное производство и ограничивает потребление импортных товаров [Hirschman 1968].

К 1970-м гг. стало ясно, что капитализм не является системой обменных отношений между национальными государствами, но представляет собой глобальную хозяйственную систему со своей собственной логикой. Глобализм находит отражение в теории миро-системы [world-system theory], чаще всего ассоциируемой с И. Валлерстайном [Wallerstein 1974]. Валлерстайн и его единомышленники пытались рассматривать экономическую отсталость с точки зрения системного и политического характера мировых капиталистических сил. Обнаруживая четкую интеллектуальную связь с теорией зависимости, миросистемный анализ основывается на тезисе о том, что страны не являются автономными игроками, но, скорее, укоренены в структуре отношений обмена, конституирующих мировую капиталистическую систему. Политическая экономия этих отношений по-разному формирует возможности страны: наиболее развитые государства «ядра» способны определять альтернативы, доступные для национальных государств, расположенных на «периферии» мирового капитализма.

В основании современных экономических подходов к развитию лежит совершенно иная политическая трактовка глобализма. Рыночно ориентированные теоретики предполагают существование мирового рынка, который должен быть организован согласно канонам свободной конкуренции [например, Sachs 1993]. К примеру, бывшим социалистическим хозяйствам настойчиво предлагают создавать правовые, политические и экономические институты в рамках модели *laissez-faire*, дабы повышать их инвестиционную привлекательность и устанавливать торговые отношения в мировом хозяйстве. Как и в случае с теорией зависимости, условием для рыночных реформ здесь является наличие автономной государственной технократии, желающей и способной навязать обществу свою логику (см. табл. 1).

Нашей задачей в данном случае не является оценка эмпирических сильных и слабых сторон упоминаемых нами исследований [более детальные обзоры см. в работах: Gilpin 1987; Haggard 1990; McMichael 1996]. Последние действительно стали основой для продуктивного анализа ряда отдельных стран. Тем не менее, мы хотели бы обратить внимание на основной недостаток исследований в рамках теории развития за последние десятилетия – *поиск единой теории развития*, применимой для *всех* стран. Теоретики предлагали надлежащую последовательность строительства институтов, верную, как им казалось, экономическую политику, не предполагающие эксплуатации торговые отношения, а в последнее время и интерпретацию экономического развития, в рамках которой, по выражению П. Эванса, рынок характеризуется как некое «чудодейственное средство» [Evans 1997: 2]. Обычно теории развития, равно как и эмпирические исследования, являли собой попытки выделить *один решающий фактор*, который объяснял бы экономические успехи или неудачи. Однако до сих пор мы еще не встретили внутренне не противоречивых свидетельств того, что подобные препятствия мешают развитию или тормозят его [Portes, Kinclaid 1989]. Напротив, исследования организаций и практик управления показывают, что *многообразие* экономических действий и форм предопределяет множество решений комплексной проблемы улучшения экономических показателей.

Таблица 1. Сравнение теорий развития

Характеристики	Теория модернизации	Теория зависимости	Теория миро-системы	Теория рыночных реформ	Институциональная теория
Препятствие к развитию	Традиционализм	Неоколониализм	Периферийный статус	Неверная ценовая политика	Игнорирование институтов
Решение	Постепенная смена ценностей	Замещение импорта	Радикальные социальные и политические изменения	Свободные рынки, права собственности	Случайное совпадение организационной логики с логикой мировых рынков
Агенты или акторы	Поддерживая модернизацию, элиты обеспечивают плавные поэтапные перемены	Автономное государство навязывает акторам свою логику	Внутренние противоречия дают толчок к переменам	Автономные технократии навязывают свою логику	Дозволяются разные акторы и отношения между ними
Сторонники теорий	Ростову [Rostow 1960], Эптер [Apter 1965]	Фрэнк [Frank 1967], Кардозо и Фалетто [Cardoso, Faletto 1979], Эванс [Evans 1979]	Валлерстайн [Wallerstein 1974], Эванс [Evans 1979]	Сакс [Sachs 1993]	Бендикс [Bendix (1956) 1974], Дор [Dore 1973]

Развитие в теориях организаций и управления

Несмотря на то, что их интеллектуальное и политическое происхождение весьма различно, теории развития и исследования в области организаций и практик управления ныне во многом работают на одном и том же интеллектуальном и географическом поле – поле мирового хозяйства и его акторов – с общим намерением понять и улучшить экономическое положение анализируемых стран. Однако теории развития оказались лишены одного важного и продуктивного элемента, выработанного в исследованиях организаций и управления – понимания фирм как феноменологических образований, укорененных в институциональной «логике», формирующей возможные стратегии действия.

Взгляды теоретиков институционализма в чем-то могут различаться [Powell, DiMaggio 1991], однако все они склонны согласиться с тем, что организации суть «площадки ситуативных социальных действий», пребывающие в процессе социального структурирования, а не реалистические структуры с заранее заданными свойствами [Clegg, Hardy 1996: 4]. Субъективистский подход к организации отвергает концепции рационально действующих рабочих и менеджеров [Nord, Fox 1996] в пользу ее трактовки как рутинизированной или «институционализированной» ориентации на действия наделенных знанием акторов. Такие институциональные логики есть порождающие смысл конструкты, выраженные как конвенциональное понимание того, что является приемлемым, нормальным и разумным [Barley, Tolbert 1997; Scott 1995]. Институциональные логики – это нечто большее, чем верования и нормативные воздействия. Тем не менее, они находят социальное и материальное выражение в конкретных практиках и воспринимаемых как очевидные организационных механизмах, которые одновременно побуждают и сдерживают самых разных экономических акторов – от индивидуальных агентов до государства – и помогают определить, какие из социальных ролей и стратегий возможны, действенны и легитимны в данных условиях. Индивиды или организации, выходящие в своих действиях за

институционализированные рамки или игнорирующие допустимые роли, сигнализируют нам о том, что они не легитимны или не компетентны.

Организационные логики существенно различаются в зависимости от социальной среды. Например, в одних условиях пытаться приумножить экономический капитал, используя семейные связи, является «нормальным», а в других условиях – «неприемлемым» поведением, и более успешной или легитимной стратегией по привлечению средств выступает налаживание связей с банками или иностранными инвесторами. Логика является продуктом исторического развития, она уходит корнями в коллективные представления и культурные практики, проявляя устойчивость в изменяющихся условиях. Культура и социальная организация предоставляют не только идеи и ценности, но также и стратегии действия [Swidler 1986].

Многие исследователи организаций и управления использовали феноменологический подход, чтобы понять развитие организационных форм и управленческих практик в разные периоды времени и в разных странах [Fligstein 1990; Guillén 1994; Kenney, Florida 1993; Oliver, Delbridge, Lowe 1996; Orrù, Biggart, Hamilton 1997; Westney 1987]. Их работы показывают, что даже если страны хотят перенять практики, считающиеся наиболее рациональными или эффективными, они могут инкорпорировать только те из них, которые могут быть поняты акторами, на которых данное действие направлено – т.е. практики, не противоречащие доминирующей институциональной логике. Эта теоретическая и эмпирическая традиция ведет свое начало от классических сравнительных исследований индустриализации, выполненных Р. Бендиксом [Bendix (1956) 1974] и Р. Дором [Dore 1973], (см. столбец «институциональная теория» в табл. 1). Сторонники данного подхода подчеркивают, что практики должны восприниматься в своем историческом, социальном и политическом контекстах. Несмотря на то, что институциональный подход использовался для понимания реакции развитых стран на экономические трансформации [см. Hollingsworth, Schmitter, Streeck 1994; Katzenstein 1985; Lindberg, Campbell, Hollingsworth 1991; Streeck 1991], а позднее – для изучения перехода от планового хозяйства к рынку [Stark, Bruszt 1998], он довольно редко применялся при анализе развивающихся стран.

Институциональная традиция предлагает три важных тезиса для теории развития и для нашего эмпирического анализа. Во-первых, *институциональные арены – будь то фирмы, отрасли или общество в целом – внутренне согласованы и основаны на организационной логике, порождающей действие и смыслы*. Фирмы и межфирменные образования (такие, как бизнес-группы или сети) в меньшей степени, чем семья или государство, являются выражением социального порядка и предполагают целый набор легитимных действий. Хозяйственные организации пронизаны смысловыми моделями [patterns of meaning] окружающего их общества, частью которого они являются. Но это не означает, что институциональные арены не меняются, не оспариваются или не делят пространство с альтернативными институционализированными мирами [Collins 1997; Fligstein 1990; Guillén 1994].

Во-вторых, *хозяйственные и управленческие практики, не согласующиеся с институциональной логикой данного общества, даже если теоретически они «лучше» или «более эффективны», не могут с легкостью признаваться и инкорпорироваться*. Сравнительные и исторические исследования организаций и практик управления четко указывают на то, что «лучшие практики» могут утвердаться только тогда, когда они не противоречат институциональной логике данной фирмы или страны и не навязывают акторам нелегитимных ролей или практик. Преследующие выгоду предприниматели и менеджеры, если они хотят преуспеть, не имеют другого выбора кроме работы в рамках институционализированных смысловых структур [Collins 1997; Guillén 1994; Orrù et al. 1997; Westney 1987].

В-третьих, *организационные логики – это не столько ограничение на пути социального действия, которое иначе развивалось бы совершенно беспрепятственно, сколько хранилище*

определенных способностей, позволяющих одним фирмам и экономическим акторам действовать в рамках глобального хозяйства более эффективно, чем другим. Странники ресурсного подхода к изучению результатов деятельности фирмы активно разрабатывали эту идею [Nelson 1995; Nelson, Winter 1982; Peteraf 1993; Wernerfelt 1984]. Представители же теории развития при объяснении результатов экономической деятельности забывали о существовании различий и вариаций, предпочитая выделять «решающие факторы», которые, как они полагают, применимы ко всем обществам и типам хозяйства. В рамках более ранних теорий, упомянутых в табл. 1, предполагается, что препятствием на пути экономического роста развивающихся стран является их модель социальной организации. Для обеспечения развития проводящая модернизацию элита, бюрократия автономного государства, революционное движение или группа экономических экспертов – в зависимости от конкретной теории – должны изменить локальные модели социальной организации и навязать экономическим акторам («обществу») определенную логику поведения. В противоположность этому, в рамках институционального подхода социальная организация рассматривается как основа для экономического роста при условии, что путей развития может быть несколько. Таким образом, развитие может быть заблокировано или замедлено, если разработчики политики не учитывают специфики социальной организации и в своих программах не пытаются увязать внутренние преимущества страны с возможностями, доступными в мировом хозяйстве. Отличие институционального подхода к развитию от более ранних теорий заключается в том, что он допускает *случайные* обстоятельства, подчеркивая, что единого наилучшего пути, процесса или образца развития и единой социальной организации не существует – скорее, институциональные модели социальной организации дают странам возможность выбирать различные пути развития.

Наш институциональный подход к анализу развития отражает новую социологическую трактовку классического политико-экономического анализа межстрановых сравнительных преимуществ. В свое время А. Смит [Smith (1776) 1976] полагал, что экономические акторы будут процветать, специализируясь на определенных видах производства. Специализация позволяет индивидам или фирмам получать «абсолютные преимущества» в навыках и масштабе перед другими акторами, что приводит к их взаимозависимости, поскольку акторам необходимо покупать продукты, которые они не производят или производят менее эффективно, чем другие. Смит считал, что специализация повышает общую производительность, а следовательно, и совокупное благосостояние всех сторон, участвующих в обмене. Д. Рикардо [Ricardo (1817) 1951], тем не менее, полагал, что межстрановая торговля в корне отличается от обмена между индивидами и фирмами. Эффективное международное разделение труда затрудняется политическими и социальными институтами, ограничивающими движение капитала, труда и других ресурсов к месту их наиболее эффективного применения в рамках специализированного производства. Следовательно, товары, которые государство произвело для продажи, суть не те, что произведены наиболее эффективно в рамках мирового хозяйства в «абсолютном» смысле, но скорее те, что были произведены с более низкими издержками по сравнению с другими производимыми в стране товарами. Государства начнут процветать в наибольшей степени тогда, когда они будут производить товары, обладающие «сравнительным преимуществом» по сравнению с другими товарами, которые они могут произвести для продажи. Согласно теории сравнительных преимуществ, страны или регионы выигрывают наибольшим образом, если производят товары с минимальными относительными издержками при наличии более дешевых факторов производства – таких, как труд, капитал, природные ресурсы и знания.

Сравнительное преимущество – важное понятие, которое позволяет объяснить существование международной и межрегиональной дифференциации производства и торговли, однако институциональные экономисты и социологи критикуют его за статичность и невнимание к социологическим факторам. Сравнительное преимущество обычно концептуализируется в связи с моделями равновесия, и подобный подход не позволяет

анализировать исторические процессы или изменения (см., однако, критику теории этапов выработки сравнительных преимуществ Б. Балассы [Balassa 1981] в работе Э. Эмсен [Amsden 1989: 244]). Более того, описывая факторы, которые предположительно вносят определенный вклад в увеличение сравнительных преимуществ, экономисты обычно ограничиваются материальными факторами производства; при этом теория Рикардо [Ricardo (1817) 1951] исключает из этого списка даже технологии и капитальные вложения. В аграрную и раннюю промышленную эпоху, когда работали Рикардо и другие классики, материальные факторы производства играли решающую роль, а географическая удаленность от рынков оказывала большое влияние на конечную стоимость товаров. Однако в современном глобальном хозяйстве факторы производства имеют не только локальное происхождение, но и формируются сетями международных компаний, которые соединяют воедино технологии производства, распределения и реализации товара. И сегодня «практически каждая развитая страна может стать такой же эффективной в технологически стабильном производственном секторе, как и любая другая» [Storper, Salais 1997: 6].

В мировом глобальном промышленном производстве, где международные товаропроводящие цепи связывают производителей и потребителей и где наукоёмкие услуги и информационные технологии занимают все больше места в общих затратах на производство, расположение предприятия вблизи источника материальных ресурсов уже не является столь критичным с точки зрения снижения издержек и ресурсного обеспечения. Все более важной становится способность стран и регионов к быстрой и эффективной организации в ответ на колебания спроса и изменения технологий при использовании в качестве рычага производство, распределение и финансовые сети.

Последние из названных «факторов» имеют социальную основу, и не все страны одинаково успешно (или одинаковыми способами) могут организовать экономический рост в условиях технологически развитого мирового капитализма. Социологи только начинают понимать растущую важность социальной организации для экономического развития – того, что А. Зорге [Sorge 1991] называл «социетальным эффектом», а Н. Биггарт и М. Орри [Biggart, Orri 1997] – «социетальным стратегическим преимуществом». В данной работе мы рассматриваем институциональные источники и социальное конституирование сравнительных преимуществ (и слабых мест) на примере четырех развивающихся стран и демонстрируем решающую роль моделей властной и социальной организации для экономического развития.

Модели институциональных различий

Чтобы анализ был продуктивным, институциональная теория развития должна исходить из того, что логика социальной организации выводит на передний план различные категории акторов и устанавливает различные типы отношений между ними как приемлемые или легитимные: крупные или малые фирмы, иностранные или отечественные компании, вертикальная или горизонтальная интеграция, отношения конкуренции или соперничества. Различие в типах акторов и отношениях между ними формирует для страны наиболее продуктивную стратегию в рамках мирового хозяйства. Акторы и отношения между ними, ставшие возможными благодаря данной социальной организации, не менее важны для успешного развития, чем материальные факторы.

Рассмотрим три идеально-типические конфигурации акторов и отношений между ними. Во-первых, организационная логика, поддерживающая крупные фирмы и вертикальный тип отношений, выстроенных государством или влиятельными частными игроками, вероятнее преуспеет в реализации крупных проектов, предполагающих значительные инвестиции в основной капитал и экономию от масштаба. Такая логика приводит к связям с мировым хозяйством, выстраиваемых и регулируемых производителем [producer-driven], в рамках которых акторы производят продукт и затем выставляют его на продажу на мировом рынке

[Gereffi 1993]. Некоторые авторы приписывают такую модель развития США и Великобритании [Chandler 1990], а также Южной Кореи [Orrù et al. 1997].

Во-вторых, хозяйства, в которых преобладают горизонтальные сети малых фирм, могут иметь больше опыта в построении более гибких и чувствительных к конъюнктуре связей с мировым хозяйством, регулируемых покупателем [buyer-driven] [Gereffi 1993; Greenhalgh 1988; Redding 1989]. Регулируемые покупателем сектора хозяйства реагируют прежде всего на запросы потребителей (в качестве примера можно привести такие розничные сети, как «Sears», «Auto Mart», «Wal-Mart», а также крупные промышленные компании). Если вкусы потребителей на рынке одежды и в других некапиталоемких областях изменяются, то такие компании способны быстро приспособиться. Некоторые исследователи считают, что именно эта модель действует в Италии и в Тайване, а также в некоторых индустриальных районах Японии и Германии [Gerlach 1992; Hollingsworth et al. 1994; Orrù 1996; Piore, Sabel 1984; Streeck 1991].

В-третьих, страны могут быть связаны с мировым хозяйством посредством иностранной собственности на производственные активы. Страна, чья социальная организация благоприятствует (или, по крайней мере, не противостоит) широкому присутствию иностранных собственников, может получать доступ к передовым технологиям и рыночным каналам, а там, где это возможно с социальной точки зрения, – руководствоваться заимствованными организационными механизмами. Такая модель наблюдается, к примеру, в Сингапуре, Ирландии и Испании, а с недавнего времени – и в Мексике [Guillén 1997; Haggard 1990]. При этом мы не имеем в виду, что какой-то один тип связи ведет к лучшим результатам; просто, на наш взгляд, различные виды деятельности (и даже различные отрасли) будут развиваться более активно при наличии связей, стимулируемых соответствующей социальной организацией.

Учитывая, что исторические модели социальной организации влияют на типы, наличие и легитимность участников процесса индустриального развития, наш подход вносит важную коррективу в современные социологические теории развития, которые опираются прежде всего на выявление характера отношений между государством и обществом. К примеру, П. Эванс [Evans 1995] предполагает, что успешная промышленная трансформация происходит только тогда, когда автономное и достаточно сильное государство способно наладить продуктивное сотрудничество с бизнесом. Этот подход является важным шагом в направлении институционального анализа развития, учитывающего непредвиденные обстоятельства, поскольку позволяет рассматривать реальные возможности и роли государства в рамках различных моделей взаимоотношений между государством и бизнесом. Однако при использовании такого подхода природа бизнес-акторов и отношений между ними считается неизменной [Campbell 1998; Stark, Bruszt 1998: 124–129]. Таким образом, в модели «укорененной автономии» [embedded autonomy] П. Эванса предполагается, что бизнес-акторы – это некая данность, неизменная во всех обществах. Мы же, напротив, существование таких акторов не считаем чем-то само собой разумеющимся и не полагаем, что все уже действующие акторы обладают одинаковыми возможностями, в равной степени легитимны или включены в сети взаимоотношений. Вместо этого мы обращаем внимание на различия в свойствах, легитимности и (что, пожалуй, самое главное) *социальной организации* бизнеса и других акторов, включая само государство.

Иллюстрация различий

Признание различий в категориях акторов и отношениях между ними формирует концептуальное ядро институционального подхода к проблемам развития. Такой подход противопоставляет разнообразие связей между странами и глобальным хозяйством некоему единственному пути к непрерывному экономическому росту. Чтобы проверить эффективность нашего подхода с эмпирической точки зрения и избежать ловушки

универсалистских обобщений, мы сосредоточимся на анализе автомобильного производства – отрасли промышленности, в рамках которой возможно построение связей с глобальным хозяйством, регулируемых как потребителем, так и производителем.

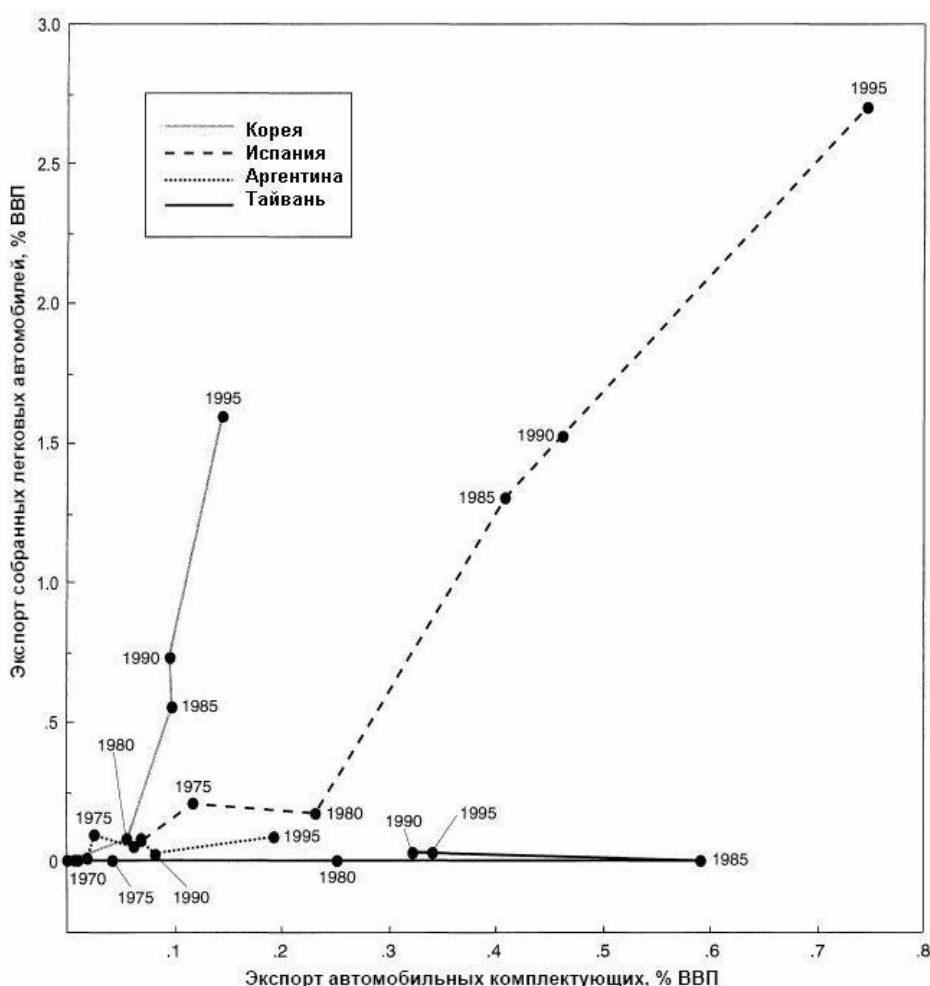
Автомобильное производство – это сложная отрасль, требующая не только способности создавать и поддерживать капиталоемкие сборочные производства, но и развивать масштабный сектор небольших компаний, занимающихся производством комплектующих. Крупные сборочные производства обычно порождают регулируемые производителем связи с мировым хозяйством, в то время как изготовление комплектующих для массового конвейерного производства в силу повышенных требований к гибкости скорее относится к видам деятельности, регулируемым потребителем. Тем не менее, нет никаких гарантий того, что некая единая модель социальной организации может способствовать успешному развитию как в сборке автомобилей, так и в производстве автомобильных комплектующих. Таким образом, автомобильная отрасль дает прекрасную возможность для эмпирической проверки достоинств институциональной теории развития. Она позволяет, во-первых, выяснить, приводит ли единая модель социальной организации, принятая в той или иной стране, к различиям в экономической эффективности сборочной отрасли и производства автомобильных комплектующих; во-вторых, сопоставить модели социальной организации разных стран между собой по их воздействию на развитие этих отраслей.

Политики Южной Кореи, Тайваня, Испании и Аргентины признают важную роль автомобильного производства для стратегий развития по ряду причин. Во-первых, автомобили являются дорогими товарами, и покупка иностранных автомобилей означает вывоз значительного капитала за рубеж. Во-вторых, автомобили и другие виды транспортных средств – это важные инфраструктурные элементы, необходимые для перевозки товаров и людей в развивающейся экономике; их важность несомненна и для развития армии. В-третьих – и это, пожалуй, самое главное, – развивающиеся страны стремятся наладить автомобильное производство потому, что эта отрасль промышленности способствует созданию сетей поставок с многочисленными малыми фирмами, производящими автомобильные комплектующие (например, тормоза и приводы к ним, обивку для сидений, пластмассу для кнопок и передних панелей машины, электрические и электронные устройства, ветровые стекла). Активно развивающийся сектор автомобильной сборки создает новые рабочие места и способствует развитию технологических навыков. Наконец, именно производство автомобилей, более чем каких-либо других товаров, говорит о вступлении страны в индустриализованный мир, и наличие таких производств воспринимается как символ успешного развития.

Мы выбрали именно эти четыре страны, используя метод выявления различий [variation-finding approach] [Tilly 1984: 116–124]. В нашей выборке представлены все четыре возможные комбинации успехов и неудач в отраслях сборки автомобилей и производства автомобильных комплектующих (см. табл. 2). Две из этих стран – Южная Корея и Испания – входят в число шести ведущих мировых держав по сборке автомобилей. Другие две – Тайвань и Аргентина – выпускают значительно меньше автомобилей, в первую очередь удовлетворяя потребности отечественного рынка. На рис. 1 представлена динамика экспорта готовых автомобилей и автомобильных комплектующих в процентах от ВВП за период с 1970 по 1995 г. С начала 1980-х гг. Испания активно наращивает экспорт и готовых автомобилей, и комплектующих, в то время как Южная Корея достигла успеха только в экспорте автомобилей. В Тайване наблюдается резкий рост экспорта автомобильных комплектующих в период с 1975 по 1985 г., сменившийся затем спадом по доле в ВВП (и в общем объеме экспорта) с 1985 по 1990 г., когда были сняты валютные ограничения и некоторые производства автомобильных комплектующих переместились в Китай. Наконец, Аргентина никогда не достигала высоких объемов экспорта автомобилей (в начале 1990-х гг. был заметен рост экспорта автомобильных комплектующих – в основном благодаря внедрению двустороннего соглашения о торговом балансе с Бразилией).

В нашей эмпирической схеме, представляющей отрасли сборки автомобилей и производства автомобильных комплектующих в четырех странах в различных комбинациях успехов и неудач, мы старались оценить влияние политики государства и моделей социальной организации на развитие. Мы предлагаем содержательную с исторической точки зрения интерпретацию успехов и провалов развития, а также представляем обоснование каждого из описываемых случаев в описательной форме [Skocpol 1984: 368–374]. Сосредоточившись на анализе мотивов государства и представителей бизнеса, а также их борьбе за легитимный статус и пытаясь ответить на вопрос о том, как происходит экономическое развитие, мы следуем традиции объясняющей социологии [Collins 1997; Weber (1922) 1978]. В рамках данного сравнительного исследования ставятся две задачи. Во-первых, выявить ограничения предыдущих подходов к проблеме развития, концентрировавшихся на применении общей теории к объяснению отдельных исторических случаев [Portes, Kincaid 1989]. Во-вторых, предоставить сравнительный исторический материал в подтверждение тезиса о том, что модели социальной организации поддерживают одни хозяйственные практики и попытки развития, одновременно тормозя другие.

Рис. 1. Экспорт собранных легковых автомобилей и автомобильных комплектующих (Аргентина, Южная Корея, Испания, Тайвань, 1970–1995 гг.)



Источники: [Feenstra, Lipsey, Bowen 1997; Правительство Тайваня 1996].

Таблица 2. Социально-организационные структуры, государственная политика и их последствия для отраслей сборки автомобилей и производства комплектующих в четырех развивающихся странах

		Производство автомобильных комплектующих	
		Ориентированное на внутренний рынок	Ориентированное на экспорт
Автомобильная сборка	Ориентированная на экспорт	<p>Южная Корея: патримониализм</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1960–1970-е гг.: замещение импорта выгодно для сборочных производств в рамках чеболей • 1980-е гг.: давление экспорта вынуждает чеболи интегрировать или контролировать цепи поставок • доминирование местного контроля • производство преимущественно несложных комплектующих • несоблюдение мировых стандартов 	<p>Испания: интернационализм</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1940–1950-е гг.: замещение импорта душит инициативы частных сборочных производств • 1970–1980-е гг.: либерализация разоряет фирмы по производству комплектующих • доминирование иностранного контроля • производство преимущественно несложных комплектующих • соблюдение мировых стандартов качества и уровня издержек
	Ориентированная на внутренний рынок	<p>Аргентина: популизм</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1960-е гг.: слишком высокие требования по использованию местных ресурсов вынуждают интеграцию • 1970-е гг.: либерализация и завышенный валютный курс приводят к банкротствам • смешанные схемы контроля • недостаток специализации • несоблюдение мировых стандартов качества и уровня издержек 	<p>Тайвань: гибкие сети</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1970–1980-е гг.: неудачная попытка наладить производство автомобилей на экспорт • 1980–1990-е гг.: сети фирм удовлетворяют мировой спрос на дешевые комплектующие • доминирование местного контроля • производство комплектующих преимущественно низкой и средней сложности • соблюдение мировых стандартов качества и уровня издержек

Южная Корея: сильна в сборке и слаба в производстве комплектующих

Несмотря на согласованные действия государства по поддержке автомобильного производства, Южная Корея имеет экономически и технологически неразвитый сектор производства автомобильных комплектующих, который обеспечивает нужды местных автопроизводителей, но недостаточно эффективен для выхода на мировой рынок. Большая часть автомобильных компонентов, произведенных в Корее, представляет собой технически простые механические устройства (тормоза или выпускные системы) и электрические детали (аккумуляторы и провода). Таким образом, Корея вынужденно зависит от иностранных партнеров в сфере технологий и комплектующих, необходимых для сборки автомобилей.

Как может страна, выпускающая ежегодно более 2 млн. автомобилей и находящаяся по этому показателю на пятом месте в мире, потерпеть фиаско в создании бурно развивающегося и инновационного сектора производства автомобильных комплектующих, который бы соответствовал достижениям страны в области сборки? Ведь можно было бы ожидать, что производители автомобильных комплектующих в Корее выйдут на мировой рынок, даже опередив сборочные производства, поскольку небольшие авторемонтные мастерские, фирмы по модернизации двигателей и производители автомобильных комплектующих обычно появляются в стране раньше сборочных производств. В начале

1950-х гг., во времена корейской войны, в Южной Корее стали появляться десятки небольших предприятий по обслуживанию и ремонту автомобилей для нужд армий США и Кореи. Только в 1962 г. в Корее началась сборка автомобилей из полностью готовых машинокомплектов, закупаемых у компании «Ford» и у японских производителей. Несмотря на такой стремительный старт, существует как минимум три взаимосвязанных фактора, которые негативно сказались на состоянии отрасли по производству автомобильных комплектующих в Южной Корее: неблагоприятная государственная политика, доминирование крупного бизнеса и неудачная попытка повысить стандарты качества.

Во-первых, отсталость корейских фирм в сфере производства автомобильных комплектующих явилась следствием государственной политики. Правительство Кореи рассматривало автомобильное производство в качестве ключевой отрасли промышленности, необходимой для успешного развития. Такие программы, как Закон «О защите автомобильной промышленности» (1962 г.) и Генеральный план развития автомобильной промышленности (1969 г.) запрещали импорт готовых автомобилей, но разрешали беспошлинный ввоз автомобильных комплектующих. Сборочные производства для небольшого, но растущего местного рынка процветали, в то время как производители комплектующих терпели убытки. Долгосрочный план развития автомобильной промышленности, принятый в 1974 г., стимулировал экспорт, но в основном был направлен на повышение минимального уровня использования местных ресурсов. Этот уровень вырос с 20 до 90% только к концу 1970-х гг., когда для малых фирм – поставщиков комплектующих было поздно наверстывать упущенное [Green 1992].

Во-вторых, политика развития в Южной Корее всегда ориентировалась на чеболи (крупные бизнес-группы) – такие, как «Hyundai», «Daewoo» и «KIA» или на их предшественников – которые в ответ создавали огромные сборочные производства и собственные сети строго контролируемых поставщиков [Dyer, Cho, Chu 1998]. После 1980 г., когда правительство стало поддерживать экспорт, только чеболи были в состоянии выполнять эту новую задачу. Крупный бизнес получал дешевые займы, экспортные льготы и поддержку в проникновении на зарубежные рынки [Amsden 1989: 181]. Сосредоточение политики развития на этих гигантских, все более богатейших предприятиях, принадлежащих отдельным семьям, за счет исключения малых фирм, которые тоже могли бы вносить свой посильный вклад, привело к экономическим и политическим проблемам, включая постоянные трудовые конфликты.

Хотя правительство Кореи с некоторым запозданием осознало, что инновации крупных японских экспортеров опираются на сети небольших фирм-субподрядчиков, корейские производственные отрасли не смогли развить сетевые связи с формально независимыми, но в то же время аффилированными малыми и средними фирмами: «Первое ключевое различие состоит в том, что южнокорейские [сборщики] еще не начали использовать “многоуровневую” схему, принятую в Японии, при которой небольшое число поставщиков первого уровня (т.е. прямых поставщиков) управляет большим количеством поставщиков второго и третьего уровней от имени [сборщика]» [McKinsey and Co. 1996: 112]. Так, японские предприятия собирали более 10 тыс. автомобилей на одного сотрудника закупочного отдела, что в пять раз превышало аналогичный показатель в Южной Корее.

В отличие от своих японских коллег, корейским производителям комплектующих в большинстве случаев так и не удалось наладить экономически или технологически значимые долгосрочные и взаимовыгодные отношения со сборочными производствами. Когда комплектующие превратились в ключевой элемент производственного процесса, корейские сборочные производства попытались скупить эти фирмы или установить над ними авторитарный контроль. Оказавшись под контролем сборочных компаний, основные поставщики имеют мало возможностей для самостоятельного выхода на экспортные рынки или использования связей с более квалифицированными производителями [Amsden 1989: 184; McKinsey and Co. 1996: 109]. В 1997 г., когда чеболь «KIA» оказался на грани

банкротства, более десятка его крупных поставщиков разорились, будучи не способными установить собственные связи с рынком [«Korea Times» от 30 августа 1997 г. С. 18].

Третьим препятствием на пути развития производства автомобильных комплектующих в Корее является то, что малые и средние предприятия – поставщики автомобильных комплектующих, в отличие от японских подрядчиков, на которых они часто равнялись, оказались неспособны производить качественный, высокотехнологичный продукт. Покупатели недорогих, низкокачественных автомобилей для внутреннего рынка могут мириться с низкосортными комплектующими, однако экспортеры, работающие на развитые страны, обязаны соблюдать международные стандарты. Качество комплектующих может быть низким из-за того, что корейские сборочные компании сами производят продукт невысокого качества, отчасти из-за жесткости трудовых отношений. Они вынуждены были избрать стратегию наращивания объемов при поддержании низких цен. В результате исследования владельцев новых автомобилей, проведенного в 1995 г. компанией «J.D. Power and Associates», выяснилось, что качество всех экспортных корейских автомобилей находилось на низком уровне со средним показателем 193 неисправности на 100 машин по сравнению со средним по отрасли показателем в 110 неисправностей. Ниже продукции корейских автопроизводителей находились только автомобили «Alfa Romeo» [Clifford 1991: 42; Kraag 1995: 152]. В последнее время корейские производители, осознавая свою неспособность напрямую конкурировать с высококачественной продукцией японских, европейских и американских производителей, нацелились на развивающиеся рынки Индии, Китая и России, которые вместе с рынками Латинской Америки, Африки и Ближнего Востока охватывают половину автомобильного экспорта Кореи [Kraag 1995: 152–160]. Таким образом, в гонке за качеством производители комплектующих не могли ориентироваться на местные сборочные производства. А последние, пытаясь повысить качество, были вынуждены сотрудничать с иностранными компаниями или приобретать комплектующие за рубежом [Clifford 1991: 40].

Итак, в качестве факторов успешного развития автомобильных сборочных производств Кореи и слабого развития производства комплектующих можно указать на государственную политику, доминирование крупного бизнеса и неспособность повысить качество продукта. Но откуда же взялись сами эти факторы? Ведь не обязательно было сосредоточивать усилия на массовом производстве низкокачественных и дешевых товаров, подчинении интересов малых фирм интересам тех немногих крупных предприятий, которые принадлежали элитам, или установлении деспотичных трудовых отношений. Действительно, модель организационной структуры Японии – бывшего колонизатора Кореи и ее близкого соседа – отличается от корейской модели по ряду ключевых параметров. Одним из наиболее важных из них является наличие плотных горизонтальных и вертикальных сетей, связывающих фирмы всевозможных размеров [Gerlach 1992]. В то время как в хозяйстве Кореи, с организационной точки зрения, доминируют вертикально интегрированные чеболи с небольшим количеством связей за пределами группы и практически полным отсутствием значимых связей между собой.

Институциональный контекст автомобильной промышленности Кореи лучше всего объясняется как проявление патримониализма [patrimonialism] – модели политической и хозяйственной организации, имеющей глубокие корни в корейском обществе. Патримониализм представляет собой форму социальной организации, при которой государство, фирма или иная социальная единица рассматривается как «домохозяйство», подчиненное патримониальному главе или лидеру [Weber (1922) 1978]. Все члены домохозяйства должны потакать прихотям его главы («патриарха»), демонстрировать ему покорность и личную преданность. Такая форма организации приводит к созданию неравных, вертикально интегрированных организационных единиц, подчиненных централизованной власти [Biggart 1990; Orrù et al. 1997]. Корейский патримониализм зародился в доиндустриальную эпоху, когда власть находилась в руках автократического

императора, наблюдавшего за конкурирующими семейными кланами, которые делили между собой сферы влияния в регионах [Henderson 1968; Jacobs 1985]. Несмотря на то что тип акторов, несомненно, претерпел изменения, хозяйственное устройство современной Кореи в ключевых моментах воспроизводит организационную логику патримониальной власти. Такова местная легитимная форма организации, которая находит широкое понимание в обществе [Biggart 1990].

Мощные чеболи представляют собой частные хозяйственные империи элитных семей с сильными региональными корнями, которые ведут себя во многом подобно доиндустриальным элитным кланам. Чеболь руководствуется интересами своих основателей или их потомков; и в отличие от японских бизнес-групп, чеболи не сотрудничают с другими чеболями и не прибегают к взаимному владению акциями. В действительности государство оказалось неспособным побудить корейские сборочные компании к сотрудничеству даже при закупке комплектующих, не являющихся специфическими для конкретного продукта – таких, как масляные фильтры или пепельницы: «Подвижки в этом направлении происходят очень медленно, поскольку сборочные компании никак не хотят поступиться контролем над любым, даже незначительным этапом разработки» [McKinsey and Co. 1996: 116]. Все это соответствует логике патримониальной хозяйственной организации, которая подразумевает инкорпорирование ключевых элементов производства в рамки домохозяйства, где они могут контролироваться доверенными лицами его главы. Между чеболями также существует жесткая конкуренция за право получения привилегий со стороны государства – таких, как право вхождения в определенную отрасль или льготное финансирование. До сих пор государство поощряло конкуренцию между бизнес-группами, вознаграждая или наказывая их в зависимости от их готовности удовлетворять его интересы. Например, «Samsung», один из крупнейших чеболей, получил право основать автомобильную компанию во времена, когда в мире наблюдался избыток сборочных мощностей.

Присущая Кореи институциональная логика признает легитимным централизованный контроль конкурирующих элит, при этом патримониализм предусматривает легитимное право государства избирать отрасли для наиболее эффективного развития. Такая институциональная логика поддерживает развитие судостроения, сталелитейного и автомобильного производств, т.е. капиталоемких и технологически сложных отраслей, для которых основным показателем является объем выпуска. Она поддерживает фордистскую экономическую стратегию крупного, вертикально интегрированного массового производства и стандартизации. Тем не менее, такая организационная логика не способствует установлению связей между группами, которые вели бы к синергетическим эффектам и инновациям. Не развивает она и способности быстро реагировать на конъюнктуру мировых рынков или повышать качество производства. Патримониализм создавал благоприятные условия для сборки приемлемых по цене автомобилей не самого высокого качества, однако мелкие производители автомобильных комплектующих были вынуждены (без особого успеха) защищать свои позиции. Организационная логика патримониализма способствовала развитию одних отраслей промышленности и препятствовала развитию других, и это говорит нам о том, что не существует единственного пути развития, даже в рамках одной хозяйственной системы.

Тайвань: неудачи государства и быстро реагирующие сети

В 1972 г. Тайвань произвел 22 102 автомобиля – почти в два раза больше, чем Южная Корея (9 525 автомобилей). К 1993 г. соотношение стало обратным: Южная Корея выпустила 2 050 058 автомобилей, что в четыре с лишним раза больше числа автомобилей, произведенных Тайванем (408 409). Более того, в 1994 г. Корея экспортировала 635 тыс. автомобилей и стала пятым в мире крупнейшим производителем. Каждый из трех основных производителей Кореи имел значительную долю рынка; даже меньший из них, «Daewoo»,

выпустил более 300 тыс. автомобилей, что составляет 18,7% рынка. Эксперты автомобильной отрасли полагают, что для достижения экономии от масштаба, достаточного для организации стабильного экспорта, требуется производить как минимум 200 тыс. автомобилей в год. В 1993 г. производство автомобилей в Тайване было поделено между шестнадцатью сборочными компаниями, большинство из которых являлись совместными предприятиями с иностранными компаниями. Самый крупный завод, по величине значительно превосходивший прочие предприятия, «Ford Lio Но», собирал только 96 067 автомобилей (занимая 23,9% рынка), что было намного ниже минимума, необходимого для успешного применения эффекта экономии от масштаба. В одном из справочников по автомобильной отрасли 1993 г. описывается как «сложный год, когда большинство [поставщиков] объявляли о падении продаж и операционных убытках» [Ward's 1994: 57]. Тем не менее, Тайвань известен в глобальном хозяйстве как крупный экспортер, производящий не только электронику и станки, но и ряд автомобильных комплектующих.

Почему же, несмотря на значительные стартовые преимущества по сравнению с Кореей, Тайвань не смог добиться успеха как производитель и экспортер готовых автомобилей? И наоборот, каким образом при отсутствии достаточного количества сборочных производств Тайваню удалось сформировать экспортный рынок комплектующих мирового уровня? Как и в случае Южной Кореи, на успех этих секторов хозяйства повлияли три основных фактора, обусловленных местной спецификой: роль государства, доминирование малых и средних предприятий, способность тайваньского бизнеса отвечать мировым стандартам качества.

Теоретики развития часто характеризуют Тайвань как «сильное государство», способное навязать свою волю основным группам в обществе [Amsden 1985; Gold 1986; Haggard, Cheng 1987; Wade 1990]. Очевидно, что лидеры Тайваня – националистические силы, покинувшие континентальный Китай – в течение многих лет после Второй мировой войны проводили жесткую, даже репрессивную политику. Используя Тайвань в качестве площадки для продолжающейся политической борьбы, правительство первоначально было более занято военными, нежели экономическими вопросами. Действительно, до недавнего времени местное население острова Тайвань выступало «локомотивом» экономического развития, в то время как в правительстве доминировали эмигранты из континентального Китая. Однако тот факт, что тайваньское государство было политически «сильным», не означает авторитарного бюрократического управления хозяйством.

С 1953 по 1977 г. государство ограждало свою крошечную отрасль автомобильной сборки от импорта путем установления высоких таможенных пошлин, однако позволяло иностранным производителям выступать в качестве партнеров местных компаний. Интересно, что тогдашний лидер Тайваня генералиссимус Чан Кайши пригласил Генри Форда-младшего для строительства завода в Тайване. Налоговые льготы и чрезвычайно высокие таможенные пошлины были очень привлекательны, и «Ford», найдя себе местного партнера в лице компании «Lio Но», построил здесь свой завод. Лишь позднее Г. Форд осознал, что тайваньский лидер едва ли понимал экономическую специфику автомобильного производства: он предлагал подобные сделки практически всем желающим, тем самым наводняя конкурентами небольшой местный рынок [Moore 1990: 76]. Иностранные партнеры (среди которых были «Nissan», «Willys», «General Motors», «Fuji» и «Toyota») лишь собирали в Тайване готовые машинокомплекты, но не стали переносить туда свои технологии: высокие таможенные пошлины защищали местные производства, что делало такой перенос невыгодным и неэффективным. Несмотря на провал политики в данной сфере, этой отрасли уделялось мало внимания со стороны государства, которое было занято развитием инфраструктуры и ключевых отраслей промышленности (химической, сталелитейной и производства пластмасс): «Политику Тайваня в отношении автомобилей бросало из стороны в сторону» [Wade 1990: 101].

Интерес к автомобильной промышленности государства начал возрождаться в начале 1970-х гг., когда был предложен стратегический переход от замещения импорта к экспорту

собственных товаров. Правительственные чиновники объявили о запуске проекта «Большой автомобильный завод», в рамках которого предполагалось производить 200 тыс. дешевых автомобилей на экспорт, и принялись искать иностранного партнера для организации совместного предприятия [Arnold 1989]. Проектом заинтересовалось несколько японских и американских компаний, но затянувшийся процесс выбора партнера всячески тормозился и политизировался (что в корне отличалось от целевой политики, проводимой Южной Кореей). В итоге выбор пал на «Toyota», которая стала партнером государственной компании «China Steel». В 1984 г., после нескольких лет бюрократических проволочек и скачков в государственной политике, «Toyota» ретировалась. У. Арнольд охарактеризовал ситуацию следующим образом: «Было очевидно, что при определении и проведении политики в автомобильной отрасли Тайваня государство столкнулось с серьезными трудностями» [Arnold 1989: 202].

В 1980-е гг. правительство в третий раз попробовало помочь автомобильной отрасли, сильно снизив импортные пошлины и сократив требования по минимальному уровню использования местных ресурсов. Местные производители были вынуждены либо наращивать мощности до уровня массового производства, либо становиться офшорным производителем низкокачественных моделей японских автомобилей. Однако быстрый рост тайваньского доллара переключил внимание японских компаний к странам Юго-Восточной Азии, где издержки были ниже. Кроме того, в Тайване быстро вырос импорт иностранных автомобилей, еще больше ухудшив положение местных сборочных производств. По сравнению с Южной Кореей, правительство Тайваня оказалось неспособным создать и внедрить работающую стратегию развития сборочной отрасли [Gold 1986: 105]. Сосредоточенность Тайваня на политических факторах и его неготовность проводить экономическую политику совместно с частным сектором предопределила провал попыток вывести страну на уровень мировых автомобильных экспортеров. И в самом деле, число машин, собранных в стране на экспорт, упало с 6 002 в 1986 г. до всего *девяти* штук в 1997 г. (по данным, полученным из личной переписки с членами Ассоциации производителей автомобильного транспорта Тайваня).

Организация хозяйства является вторым по важности фактором, обусловившим неспособность Тайваня создать жизнеспособный сектор сборки автомобилей при успешном развитии производства автомобильных комплектующих. В то время как в соседней Южной Корее доминируют крупные частные бизнес-группы, основную массу производителей Тайваня составляют относительно небольшие семейные фирмы [Ortù 1996: 348]. Хозяйство, состоящее из небольших фирм, плохо поддается управлению сверху просто потому, что этих фирм слишком много, и лишь немногие из них имеют значимый вес. Производство автомобилей требует высокой концентрации капитала в рамках одной большой организации, даже если она, в свою очередь, привлекает многих поставщиков. В Тайване существует всего несколько таких заводов, и большинство из них – государственные производители промежуточных продуктов, а не готовых потребительских товаров. Исторически рост тайваньских сетевых фирм осуществлялся не за счет их укрупнения, а за счет создания новых, столь же небольших фирм. Крупные производственные организации хотя и существуют в Тайване, но являются непривычной организационной формой. Высокие объемы экспорта были достигнуты именно благодаря небольшим фирмам, объединенным в горизонтальные сети на основе личных отношений между владельцами компаний и их семьями.

Подобное хозяйство, опирающееся на плотно связанные сети семейных фирм, плохо подходит для такого капиталоемкого производства, как сборка автомобилей. Однако оно идеально годится для наукотмкого производства, не требующего значительных вложений капитала. Быстрореагирующие сети тайваньских компаний несут небольшие издержки, а их многочисленные связи с китайскими предпринимателями внутри страны и по всему миру дают им возможность чутко улавливать изменения в потребительских вкусах и технологиях.

В итоге Тайвань преуспел в производстве несложных для сборки товаров вроде садовой мебели и велосипедов, а также таких наукоемких товаров, как заказное программное обеспечение.

В то время как связи Южной Кореи с мировым хозяйством регулируются производителем, Тайвань в основном развивал связи, регулируемые потребителем [Hamilton 1997: 241]. Здесь фирмы не выбирают, какие товары они будут производить, а получают заказы от иностранных розничных компаний и производителей, реагируя на изменения в запросах рынка. Как отметил один обозреватель: «Тайвань – это просто место концентрации международных субконтрактных компаний, обслуживающих американский рынок» [Sease 1987: 1]. Таким образом, Тайвань не выбирает и не устанавливает стандарты качества для производимых им товаров. Тайваньские производители часто работают на заказ: сетевые компании производят разные части продукта, полагаясь в вопросах контроля качества на сильные среди семейных предприятий личные связи. Такая форма построенной на сотрудничестве хозяйственной организации идеально подходит для производства высококачественных комплектующих, которые требуются при послепродажном обслуживании, – тормозов, глушителей и прочих запчастей и автотоваров, которые затем продаются в сетях «Grand Auto», «Wal-Mart» и «Sears». Кстати, именно Тайвань является мировым лидером по экспорту таких товаров.

Итак, наиболее вероятными причинами неудачного развития сборочных производств и успеха в области производства автомобильных комплектующих являются неправильная государственная политика, преобладание малого бизнеса и способность быстро реагирующих фирм отвечать мировым стандартам качества. Эти важные характеристики современной автопромышленности Тайваня уходят корнями в институциональную структуру китайского общества. Г. Гамильтон [Hamilton 1997: 245] полагает, что тайваньское руководство усвоило принцип имперского китайского искусства управления государством – «давать людям возможность процветать» без авторитарного вмешательства в экономику. В современном промышленном Тайване государственные предприятия обеспечивают инфраструктуру и производят промежуточные товары – такие, как сталь, транспорт, электроэнергия и необходимое сырье – для малых фирм, которые образуют остальную часть хозяйства Тайваня. Тем не менее, государство управляет экономикой равнодушно и слишком не эффективно. Оно занимается экономическим планированием, однако реализация принятых планов осуществляется плохо – конечно, по сравнению с южнокорейской бюрократией. Легитимную же роль тайваньского правительства – помогать семьям, оставаясь при этом в стороне, – западные эксперты ошибочно принимают за либеральную политику невмешательства [Wu 1978: 9].

Похоже, что Тайваню никогда не удастся развить крупные, капиталоемкие частные производства. Местная специфика преобладания небольших семейных фирм укоренена в патрилинейной институциональной логике китайских семей. Чтобы организовать большие семейные компании – как в Японии или Южной Корее, – предприятие должно воспроизводить себя из поколения в поколение. Напротив, в китайском обществе правила наследования предполагают деление имущества после смерти главы семьи, чтобы каждый из сыновей получал равную часть. Это создает условия для горизонтального роста посредством инвестирования в новые предприятия, а не вертикальной интеграции [Wong 1985].

Испания: конкуренция посредством интернационализации

По количеству собираемых автомобилей Испания находится на шестом месте в мире – после США, Японии, Германии, Франции и Южной Кореи. Поскольку три четверти автомобилей, собранных в Испании, уходят на экспорт, эта страна является четвертым в мире экспортером автомобилей – вслед за Японией, Германией и Францией. Автомобильная сборка и

производство автомобильных комплектующих – крупнейшие отрасли промышленности Испании, которые составляют 6% ВВП и 24% общего объема экспорта. В производство комплектующих вовлечено более 1 тыс. компаний, в которых занято 200 тыс. сотрудников, при этом около половины всей продукции для нужд производства новых автомобилей экспортируется. В настоящее время все сборочные предприятия и более трех четвертей предприятий по производству комплектующих принадлежат иностранным компаниям, которые выпускают в Испании специализированную продукцию с учетом потребностей европейского рынка.

Институциональная история испанской автопромышленности формировалась под воздействием двух ключевых игроков: государства и транснациональных корпораций. Однако такой путь развития не был единственно возможным. Частные испанские предприниматели в области сборки автомобилей и производства комплектующих тоже были готовы развивать отечественную промышленность. Как и в хозяйстве Тайваня, история становления современной сборочной отрасли в Испании начиналась с недостатка собственных технологий и отличалась смешением военных задач с сугубо экономическими целями. Первое крупное сборочное производство появилось здесь в середине 1950-х гг. как совместное предприятие («SEAT»), в котором участвовали государственный холдинг «INI», итальянский автопроизводитель «FIAT» и шесть испанских банков. Тем не менее, как и в Корее, политики не принимали во внимание небольшие мастерские с их низким качеством сборочных операций и проигнорировали инициативы некоторых частных компаний. Исследователи экономического развития впоследствии называли Испанию конца 1940-х – 1950-х гг. «относительно автономным» государством: с 1945 по 1951 г. офицер военно-морских сил и личный друг диктатора был одновременно министром промышленности и президентом холдинга «INI». Значительная свобода действий позволяла министру напрямую воздействовать на организацию будущей автомобильной отрасли [San Roman López 1995].

С 1939 по 1946 г. «INI» провалил совместное предложение компании «General Motors» и семьи банкиров Марчей, а также две попытки банковской группы «Urquijo» и итальянского «FIAT» построить заводы для массового производства автомобилей. При этом «Hispano-Suiza» – небольшой, но престижный автопроизводитель Испании – также участвовал в совместных предприятиях «Urquijo-FIAT». Другая небольшая фирма, «Eucort», имевшая на тот момент довольно скромную производительность труда (в фирме работало 900 рабочих, каждый из которых собирал в среднем по два автомобиля в день), в 1945 г. попыталась получить кредит и разрешение от государства произвести реструктуризацию и стать крупным сборочным производством [San Roman López 1995: 104–24]. Однако «INI» имел свои планы на данную отрасль, в частности, по развитию собственных компаний по производству грузовых и легковых автомобилей («ENASA» и «SEAT»), а также привлечению на рынок в начале 1950-х гг. компаний «Renault» и «Citroën». Компании «SEAT» была гарантирована львиная доля отечественного рынка.

Такое последовательное ограждение внутреннего рынка посредством пошлин, квот и строгих требований по минимальному уровню использования местных ресурсов на уровне 90% в сочетании с благоприятными условиями финансирования для государственных компаний и транснациональных корпораций в 1950–1960-х гг. душили развитие инициативы со стороны частных автомобильных сборочных компаний. Небольшие мастерские по сборке автомобилей, которые появились в период с 1920-х по 1940-е гг., постепенно разорялись. В 1950-е и 1960-е гг. множество ремонтных мастерских и производителей комплектующих, комфортно расположившихся в тени сборочного производства для внутреннего рынка и некогда растущего импорта, попали в трудное положение, когда три крупных сборочных производителя стали следовать стратегии вертикальной интеграции или убеждать некоторых своих иностранных поставщиков переносить производства в Испанию. В дополнение к этому две из трех сборочных компаний были вынуждены построить заводы в относительно отсталых и малонаселенных районах, расположенных вдалеке от традиционных анклавов

автопромышленности. Сборочные компании и производители комплектующих сосредоточили свои усилия на внутреннем рынке, благодаря чему до середины 1970-х гг. импорт автомобилей не поднимался выше 10% от общего объема производства.

Поскольку на защищенном, но относительно узком рынке работали всего три автопроизводителя, их заводы не могли выйти на уровень, обеспечивающий экономию от масштаба, и производственные периоды выпуска тех или иных моделей автомобилей были довольно короткими. Логичным следствием этого стали вздутые цены. Протекционизм породил самоуспокоение, а прибыльность сборочных автомобильных производств по сравнению с другими отраслями была наивысшей [«Banco Urquijo» 1970]. Ситуация, сложившаяся в 1950-х гг., не изменилась и с приходом компаний «Authi», «Talbot» и «Chrysler» в конце 1960-х гг.; после чего в 1970-е гг. вся эта деятельность прекратилась. Чрезмерное влияние автономного государства привело к разрушению некогда процветавших, хотя и небольших по размеру мастерских по сборке автомобилей и производству комплектующих, а также созданию отсталой отрасли, защищенной высокими барьерами [«Auto-Revista» 1987; «Bolsa de Madrid» 1981; Hawkesworth 1981].

Благодаря субсидированному государством росту экспорта, рост объемов производства продолжался даже во времена нефтяного кризиса 1973–1976 гг., а в 1979 г. после долгих лет запоздалых инвестиций, вялого роста производительности и технологической отсталости по отрасли был нанесен серьезный удар. Именно в это время новые демократические правительства стали расширять меры по либерализации, впервые введенные еще в начале 1970-х гг. Старым и новым сборочным предприятиям теперь было дозволено расширять производство или строить новые заводы, полностью владеть производством, практически свободно ввозить комплектующие из-за рубежа и специализироваться на европейском рынке. В качестве компенсации иностранные сборочные компании были обязаны делать крупные инвестиции, создавать новые рабочие места и увеличивать экспорт как минимум до двух третей от общего объема выпуска. Привлеченные новыми условиями, такие компании, как «Ford», «General Motors», «Volkswagen» и «Nissan» создали новые производственные мощности или выкупили ранее существовавшие заводы, начав специализироваться на недорогих моделях автомобилей для экспорта. Одновременно более старые предприятия «Renault» и «Citroën» расширили и переоборудовали более старые предприятия [«Bolsa de Madrid» 1981].

Переход от политики замещения импорта (согласно теории зависимости) к либеральным требованиям минимального уровня использования местных ресурсов произошел в секторе производства комплектующих очень стремительно. За годы кризиса и реструктуризации в отрасли по производству автомобильных комплектующих исчезло более 20% рабочих мест. Несмотря на то что либеральная политика 1980-х гг. была прямо противоположной, она достигла примерно тех же результатов, что и протекционистская политика конца 1940-х гг., – разорения существующих производителей комплектующих. В 1940-х и 1950-х гг. относительно автономное государство душило частные инициативы в сборочной отрасли; побочным эффектом либеральных реформ 1970–1980-х гг. стало банкротство сотен компаний по производству комплектующих, а автомобильная отрасль попала под жесткий контроль иностранных компаний. В 1979 г. правительство впервые одобрило крупную сделку по поглощению: покупку компанией «Robert Bosch» крупнейшего на тот момент испанского производителя комплектующих «Femsa». В период с 1979 по 1994 гг., когда американская корпорация «Exide» скупила акции одного из крупнейших в мире производителей аккумуляторов «Tudor», десятки других испанских предприятий по производству автомобильных комплектующих также перешли в собственность иностранных компаний. Общее количество компаний по производству комплектующих с иностранным управлением, взвешенное с учетом объемов продаж, выросло с 37% в 1973 г. до 56% в 1983 г. и до поразительного уровня – 71% в 1990-м г. К концу 1980-х гг., после того как «Volkswagen» выкупил принадлежавшие ранее государству заводы «SEAT», все сборочные

производства перешли в собственность иностранных компаний [«Auto-Revista» 1986: 83, 130, 166–72, 179, 219; «Bolsa de Madrid» 1986; МІСТ 1991; EIU 1996].

Будучи членом Евросоюза с 1986 г., Испания стала мировым центром по производству малогабаритных двухдверных автомобилей и автомобильных комплектующих [«Bolsa de Madrid» 1986]. В Испании, в отличие от Кореи, производство автомобильных комплектующих достигло мировых стандартов качества. По данным Организации экономического сотрудничества и развития, отрасли по производству автомобильных комплектующих и другого транспортного оборудования являются одним из сравнительных технологических преимуществ Испании, о чем свидетельствуют количество и характер приобретенных патентов [Archibugi, Pianta 1992: 76–77]. В результате исследования, проведенного компанией «Andersen Consulting» (1994 г.), выяснилось, что Испания является мировым лидером по производительности труда в производстве автомобильных комплектующих, обогнав по этому показателю даже Японию [«Economist» 1994; EIU 1996; «Sernauto» 1996: 37, 45]. При этом очевидно, что столь благоприятная ситуация в отрасли является результатом не отечественной предпринимательской инициативы, а значительного притока иностранного капитала и технологий.

Эволюция отрасли по производству автомобильных комплектующих в Испании указывает на более общую тенденцию. Хозяйство Испании, будучи некогда одним из самых закрытых в Европе, вошло в список наиболее интегрированных, став центром притяжения для транснациональных корпораций, чьи дочерние структуры производят около 55% добавленной стоимости и 75% экспортных товаров.

При анализе общества и хозяйства Испании традиционно подчеркивалась нехватка предпринимательской активности, нередко с подтекстом о некой национальной неполноценности. Такая ситуация вынудила правительство экспериментировать в 1940–1950-е гг. с государственными компаниями. Поскольку вклад местных предприятий, как частных, так и государственных, в развитие страны оценивался весьма скромно, правительство стало активно приглашать транснациональные корпорации, особенно в 1980–1990-х гг. В поисках решения проблемы предполагаемого дефицита частной предпринимательской деятельности государство способствовало укреплению этих представлений, подавляя инициативы, исходящие от частных компаний. И контролируемая государством, развивающаяся за счет внутренних факторов экономика 1940-х гг., и либеральная политика 1980-х гг. препятствовали развитию внутренней предпринимательской инициативы, хотя перемены 1980-х гг., по крайней мере, привлекли в страну иностранных инвесторов.

Социальная организация Испании больше всего отличается от социальной организации в Корее и в Тайване своим сильным корпоративизмом, при котором существуют квазистабильные механизмы разрешения конфликтов между иерархически организованными и функционально дифференцированными группами интересов – рабочим классом, бизнесом, банками, квалифицированными специалистами и государством, исполняющим роль арбитра (Linz 1981). В то время как азиатским авторитарным режимам замечательным образом удавалось избегать уступок группам интересов, южноевропейские – а затем и латиноамериканские – страны нашли в корпоративизме средство удержания своей власти без применения репрессивного аппарата. В период с начала XX в. до 1970-х гг. создание и внедрение института корпоративизма, хотя и не всегда успешное, стало скорее правилом, чем исключением. Индустриализация в Испании проходила медленно и неравномерно в разных отраслях и регионах, с периодами подъемов и спадов. Финансовый капитал – контролируемый государством или банками – играл ключевую роль в становлении новых отраслей производства. Острые политические проблемы, возникшие в результате несбалансированного промышленного роста, обычно решались путем переговоров между представителями рабочего класса, банков и крупного бизнеса; государство же играло роль координатора – чаще карающего, но порою и примиряющего. Довольно часто такие

согласования предполагали возмещение по принципу «око за око, зуб за зуб», осуществляющейся между различными группами под опекой государства. В результате эти группы постепенно стали закрепляться на своих позициях в политической сфере, что опять-таки подрывало предпринимательские инициативы.

Интернационализация как идеология и как политическое предписание помогла добавить гибкости корпоративистским схемам. Только транснациональные корпорации (ТНК), будучи внешними игроками, принимались всеми сторонами как ключевые фигуры для успешного развития, и только эти корпорации, благодаря реальным возможностям ухода из страны, могли навязывать собственные взгляды существующей системе. Тем не менее, чтобы ТНК оказались приняты всеми группами интересов, необходимо было прийти к согласию по поводу перспектив интернационализации. Такой консенсус был достигнут при обсуждении Европейской интеграции – цели, разделяемой политическими партиями, профсоюзами и другими социальными силами из левой, центральной и умеренно правой частей политического спектра [Alvarez-Miranda 1996; Guillén 1997]. Испания может похвастаться большими объемами экспорта автомобилей и комплектующих, поскольку ее социальная организация благоприятствовала приходу иностранных ТНК, которые конкурировали между собой за квалифицированных рабочих, поставки комплектующих и доли на местном и международном рынках.

Как мы покажем ниже, Аргентина также имеет весьма влиятельные группы интересов. Тем не менее, интернационализация здесь еще не доказала свою состоятельность в качестве действенного решения, поскольку распространяющееся влияние популистских настроений легитимизировало другие группы акторов и отношения между этими акторами.

Аргентина: популизм и экономическая отсталость

Автомобильная отрасль в Аргентине только вступает в период изменений, происходящих в результате экономической либерализации и интеграции с Бразилией с конца 1980-х гг. В настоящее время в стране работают такие предприятия по сборке автомобилей, как «Volkswagen», «CIADEA» («Renault»), «Sevel» («Peugeot»), «Ford», «General Motors», «FIAT» и «Toyota». Общий объем выпуска невелик; он был максимальным в 1994 г., превысив отметку 300 тыс. автомобилей; затем снизился до 225 тыс. штук в 1995 г., снова вырос до 270 тыс. в следующем году и опять упал в 1998 г. Экспортные поставки также невелики, но продолжают увеличиваться [«Auto-Revista» 1997; Nofal 1989].

Как и в трех других странах, описанных в данной работе, первые массовые сборочные производства начали появляться в Аргентине около 40 лет назад, когда правительство установило высокие протекционистские барьеры и стимулировало замещение импорта в сфере и готовых автомобилей, и комплектующих. Так же, как и в Тайване, государство дало возможность работать 21 сборочному предприятию, зачастую в форме совместных предприятий между крупными местными бизнес-группами и иностранными автопроизводителями. Их издержки производства были в четыре раза выше, чем в США или Европе, а производительность труда составляла три автомобиля на одного рабочего в год. В течение 1960-х гг. 13 основных предприятий выпускали 68 моделей автомобилей и делили рынок, общий объем которого никогда не превышал 200 тыс. автомобилей [Nofal 1989].

Государство развития 1960-х гг. совершило серьезную ошибку, предопределившую истощение сборочной отрасли. Всего за пять лет требования минимального уровня использования местных ресурсов выросли с 50 до 90–95%. Политика замещения импорта вырабатывалась без учета того, что Аргентина – в отличие от Тайваня или Испании – не имела местных фирм, которые могли бы стать поставщиками автокомплектующих. Таким образом, нетерпение правительства вынудило сборочные компании проводить вертикальную интеграцию даже в таких областях, какковка и литье металла, производство коленчатых

валов, коробок передач и подвесок, а также иногда скупать местные фирмы. К 1972 г. более половины всего производства комплектующих контролировалось иностранными компаниями [Bisang, Burachik, Katz 1995: 248; Dorfman 1983: 200–201; Montero 1996: 34; Nofal 1989; Sourrouille 1980: 158–167]. В дальнейшем правительство стимулировало производство и экспорт автомобильных комплектующих, однако в большей мере это было выгодно вертикально интегрированным сборочным предприятиям, чем малым и средним фирмам [Nofal 1989: 167–197]. В результате аргентинская отрасль по производству автокомплектующих так никогда и не стала конкурентоспособной на международном уровне.

После пика 1973 г., когда было произведено 293 тыс. автомобилей, объемы стали снижаться, опустившись в начале 1990-х гг. до уровня 100 тыс. единиц. Такая тенденция особенно усилилась в период с 1979 по 1982 г., когда военная диктатура экспериментировала с набором несогласованных между собой неолиберальных мер на отраслевом и макроэкономическом уровнях. Военные хунты снизили минимальный уровень использования местных ресурсов и пошлины на собранные автомобили (полный запрет импорта был снят в 1976 г.). Однако завышенная цена местной валюты в сочетании с более свободной торговлей делали конкуренцию между местными производителями невозможной. Более того, попытка стабилизировать экономику путем снижения внутреннего спроса была особенно разрушительной для автомобильной отрасли, ориентированной именно на внутренний рынок [Nofal 1989: 216–217]. Неудовлетворенная стагнирующим спросом и политической нестабильностью, компания «General Motors» покинула Аргентину в 1978 г., а в следующем году из страны ушли «Citroën» и «Chrysler». Еще через год, в 1980 г., автомобильную отрасль покинула государственная компания «IME». Неолиберализм привел к сокращению занятости в автомобильных отраслях и снижению выпуска товаров на 25%, в то время как дефицит торгового баланса стремительно возрастал. Зарождающийся экспорт комплектующих и готовых автомобилей также снижался [Montero 1996; Nofal 1989]. Таким образом, политика замещения импорта 1960-х гг. и неолиберальная программа 1970-х гг. содержали одну и ту же ошибку: они игнорировали сильные и слабые стороны основополагающей структуры промышленности. В обоих случаях правительство стимулировало развитие неэффективной автомобильной отрасли, ориентированной на внутренне развитие.

1990-е гг. стали периодом бурных перемен. Либерализация торговли с Бразилией в рамках таможенного союза Меркосур, начавшаяся в 1988 г. с подписания аргентино-бразильского Соглашения о свободной торговле автомобильными продуктами, увеличила международную специализацию и интеграцию. В настоящее время производство автомобильных комплектующих сильно сегментировано для данного размера отрасли, насчитывающей около 400 фирм с общей численностью занятых 35 700 человек, что в совокупности дает всего 0,45% ВВП. На долю экспорта автомобилей приходится 16% от общего объема выпуска, что в свою очередь составляет всего 4,4% от суммарного экспорта в Аргентине. Торговля с Бразилией в области автомобилей и автомобильных комплектующих стала гораздо более активной после создания Меркосура. Тем не менее, в стране доминируют семь сборочных предприятий, поскольку для того чтобы избежать уплаты пошлин, они вынуждены балансировать импорт и экспорт комплектующих. В то же время малые и средние компании по производству комплектующих экспортируют очень мало («Auto-Revista» 1997). Это приводит к тому, что ошибка, совершенная в 1960–1970-х гг., повторяется и вновь.

Несмотря на политику либерализации, аргентинской экономике до сих пор не хватает компаний, способных производить продукцию на экспорт [Toulan, Guillén 1997]. Популистская политика многих из 45 министров экономики, перебывавших на этом посту за последние полвека, в значительной степени основывалась на широко распространенных социальных и политических мифах. Многие аргентинцы верили, что их страна на самом деле

богата, а потому для достижения благополучия рабочим и бизнесу нет нужды бороться на мировой экономической арене. Популизм породил многочисленные регулятивные меры, направленные на поддержание ложного чувства защищенности и на удовлетворение групп интересов. Проведение такой политики подрывало все попытки наладить экспортное производство и выйти на мировые рынки. Недоверие к ТНК было настолько сильным, что избавиться от жестких рамок корпоративизма (по примеру Испании) в Аргентине было не так просто. Более того, до недавнего времени все попытки привлечь иностранные инвестиции оказались неэффективными, поскольку значительные сегменты бизнес-сообщества и рабочее движение рассматривали ТНК как «нелегитимных» акторов [Guillén 1997]. Как результат, ТНК приходили в страну без особого энтузиазма, и для снижения рисков объединялись с местными партнерами, при этом не ощущая между собой практически никакой конкуренции. Несмотря на то что такая популистская социальная организация хозяйства меняется, отрасли производства комплектующих и сборки автомобилей в Аргентине еще не оправались от ее последствий.

Уроки на будущее

Все четыре описанные выше кейс-стади указывают на важность исторически развивавшихся институциональных факторов в формировании (и вовсе не обязательно в сдерживании) экономического роста (см. табл. 3). В различных вопросах четыре государства экспериментировали с замещением импорта и политикой, направленной на стимулирование экспорта, используя различные сочетания мер, базирующихся на моделях модернизации, зависимости, миросистемы и свободного рынка. Проводимая политика непредвиденным образом преломлялась в действиях существующих групп акторов и отношениях между ними, частично подрывая эффективность действий государства. В конечном счете все страны стремились наладить связи с мировым хозяйством, оставаясь при этом верными своим сильным и слабым сторонам, обусловленным их социальной организацией, хотя и после частичного уничтожения ресурсов, укорененных в такой организации.

К концу 1970-х гг. в Корее и Испании интерес сместился с замещения импорта к стимулированию экспорта, однако без предоставления возможности для полноценного развития местных производств комплектующих. Создавая новые модели индустриализации без учета уже существующих структур, правительства препятствовали росту и развитию инноваций среди местных компаний. Таким образом, меры государственной политики в Корее помогали крупным бизнес-группам за счет малых и средних фирм-поставщиков, а в Испании поддерживали государственные или иностранные компании в ущерб развитию частного предпринимательства. Три крупнейших предприятия по сборке автомобилей в Корее были вертикально интегрированы при государственной поддержке, субсидированных кредитах и беспроцентном ввозе определенных комплектующих, что препятствовало развитию инновационного сектора производства автомобильных комплектующих. Когда появились стимулы для увеличения экспорта, единственной возможной стратегией по поставке комплектующих для чеболей было продолжение строительства вертикальных отношений с фирмами, предусматривающих жесткий контроль и ограничение их отношений с другими предприятиями.

Автономное государство в Испании дважды – в 1950-х и 1980-х гг. – принимало точку зрения о том, что отечественные предприниматели были неподготовленными, неподходящими или бесперспективными. Государственные технократы полагали, что традиционализм местных частных предпринимателей лишает их возможности добиться успеха в автомобильной промышленности. Это предположение вкупе с укорененной корпоративистской системой в долгосрочном периоде оставили единственный возможный выход – крупные иностранные инвестиции. Либерализация торговли и свобода предпринимательства во времена промышленных кризисов 1970-х гг. привели к банкротству

многих местных поставщиков, тем самым проложив путь для прихода ТНК в отрасли сборки автомобилей и производства комплектующих, превратив Испанию в экспортера малогабаритных двухдверных автомобилей. Тем не менее, в противоположность тому, что происходило в Аргентине, приход в страну ТНК был связан с мерами по стимулированию экспорта и конкурентными отношениями между поставщиками комплектующих и сборочными предприятиями на интегрирующемся европейском рынке.

Таблица 3. Развитие автосборочного производства и производства комплектующих в четырех развивающихся странах

Параметр	Южная Корея	Тайвань	Испания	Аргентина
<i>Автомобильная сборка</i>				
Объем производства	Большой	Малый	Большой	Малый
Объем экспорта	Большой	Малый	Большой	Малый
Зарубежные рынки	США и развивающиеся страны	Никакие	Европа	Меркосур
Собственность	Отечественные компании	Смешанная	Иностранные компании	Смешанная
<i>Производство комплектующих</i>				
Объем производства	Большой	Большой	Большой	Малый
Объем экспорта	Малый	Большой	Большой	Малый
Зарубежные рынки	Никакие	США, Япония, Европа	Европа, США, Латинская Америка	Бразилия (торговый баланс в рамках Меркосур)
Собственность	Преимущественно отечественные компании	Отечественные компании	Преимущественно иностранные компании	Преимущественно отечественные компании; растет влияние иностранных
<i>Институциональный контекст</i>				
Государственная политика	Поддержка полной сборки машин (до 1980-х гг.) и экспорта (после 1980-х гг.); запоздалое стимулирование отечественного производства комплектующих	Поддержка ресурсной базы; неудачные попытки развития автомобильной отрасли для внутреннего рынка	Недоверие к инициативам отечественного частного бизнеса; начиная с 1970-х гг. – привлечение иностранных ТНК; развитие цепей поставок	Внимание к полной сборке машин для внутреннего рынка; замещение импорта; неконкурентные соглашения о двусторонней торговле с Бразилией
Легитимные категории акторов	Крупные чеболи	Малые семейные фирмы	Иностранные ТНК, местные семьи, рабочие кооперативы	Бизнес-группы и местные семьи, иностранные ТНК
Легитимные отношения	Вертикальные, конкурентные, эксклюзивные	Горизонтальные, построенные на сотрудничестве, гибкие	Конкурентные, международные	Неконкурентные, местные
Основополагающая логика социальной организации	Институционализованный патримониализм	Гибкие сети	Корпоративизм и интернационализация	Корпоративизм и популизм

Правительства Тайваня и Аргентины не чинили препятствий для развития малых сборочных предприятий, защищали их при помощи высоких таможенных пошлин и не поощряли рост экспорта. Слабое проявление предпринимательской инициативы в Аргентине стало причиной неэффективной вертикальной интеграции компаний по производству комплектующих. Что касается Тайваня, то удивительная жизнеспособность местных семейных компаний, слабо связанных с государством, превратила страну в одного из ключевых экспортеров целого ряда автомобильных комплектующих, независимо от положения дел на сборочных производствах. Очевидно, что сходные меры по замещению импорта в Аргентине и в Тайване привели к удивительно неоднородным последствиям в производстве комплектующих из-за различных характеристик малого бизнеса в этих странах. Однако в конечном счете сборочные компании в обеих странах были неэффективными потому, что социальная организация ни Тайваня, ни Аргентины не смогла обеспечить проведение качественной государственной политики.

Южнокорейская модель социального патримониализма [Biggart 1990] и аргентинский популизм [Guillén 1997] значительно уменьшили шансы малых и средних предприятий на успех в производстве комплектующих. Напротив, гибкие сети фирм в Тайване [Hamilton, Biggart 1988] и политика интернационализации в Испании [Guillén 1997] позволили возродить конкурентоспособных производителей комплектующих, хотя и обладающих разными характеристиками. Таким образом, несмотря на то что ни одна из моделей социальной организации не является абсолютно необходимой для развития той или иной отрасли промышленности, не каждая из них ведет к успеху. Как показано в табл. 3, разные категории социальных акторов и отношения между этими акторами породили неоднородные связи между глобальным хозяйством и отраслями сборки автомобилей и производства комплектующих в данных странах. Ни один из решающих факторов не приводит к успеху, а отсутствие любого из них не объясняет неудачи.

Заключение: к разработке институциональной теории развития

Наш обзор литературы по сравнительному анализу организаций и практик управления позволяет сделать вывод о том, что, пытаясь объяснить успешное развитие через «степень автономности и дееспособности» ключевых акторов (государства или элит) или через экономические механизмы наподобие «совершенных» рынков, теория развития отыскивает ложные факторы. Последние исследования в данной области убеждают нас, что такой подход к пониманию экономических показателей неадекватен и ошибочен. Более подходит для этих целей институциональная теория, в соответствии с которой социальная и хозяйственная организация формируется логиками исторического развития, с трудом поддающимися изменениям. Институциональные рамки задают общее русло, предопределяя, какие из акторов становятся легитимными участниками экономического действия и каковы их отношения между собой и с государством. Государства, в свою очередь, также являются продуктом истории, и в разных обществах их легитимные роли в процессе принятия экономических решений могут различаться. Институционализированные различия могут стать тем самым «решающим фактором» – источником сравнительных экономических преимуществ, поскольку ресурсы позволяют фирмам следовать различным стратегиям в рамках мирового хозяйства. Выявление таких различий – ключ к пониманию того, как страны, используя свои уникальные возможности в качестве рычага, находят свое место в мировом хозяйстве.

В нашем институциональном анализе развития выдвигается три тезиса. 1. Хозяйства разных стран – это организованные институционализированные арены. Их организационные логики создают рамки для осмысленного экономического действия на уровне индивидов, фирм, межфирменных сетей и отношений между государством и бизнесом. Такие исторически сложившиеся, содержащие сложные причинно-следственные связи логики в своих ключевых

точках с трудом поддаются изменениям. Так, в Корее легитимными акторами стали крупные частные компании, имеющие тесные связи с правительством; в Тайване – объединенные в сети небольшие фирмы, в Испании – использующие международные технологии и маркетинговые каналы ТНК, а в Аргентине – ориентированные на развитие за счет внутренних ресурсов коалиции ТНК и отечественных бизнес-групп.

2. Внутренняя слаженность таких организационных логик ограничивает возможности стран копировать удачные стратегии развития, по крайней мере, на организационном уровне. Как бы Корея ни старалась, она не смогла бы превзойти успех Тайваня в создании регулируемого потребителем производства автомобильных комплектующих, поскольку это достижение базировалось на гибкости сетевых семейных фирм. В свою очередь, Тайвань не мог воспроизвести у себя формат крупных корейских сборочных предприятий. В отличие от Испании, Аргентина, с присущей ей популистской идеологией, пока не может столь успешно привлекать иностранные инвестиции.

3. Социальная организация хозяйства влияет на модели успеха в рамках глобального рынка, поскольку она действует как хранилище полезных ресурсов или возможностей. Социальная организация воздействует на способность страны рационально и эффективно производить определенные типы товаров – к примеру, массовые или под потребности заказчика, капиталоемкие или наукоемкие. Производственные системы по своей сути являются социальными технологиями, поскольку разные социальные модели могут способствовать или препятствовать возникновению инноваций и появлению лидеров в создании новых продуктов и процессов. Те социальные структуры, которые дают возможность акторам создавать межличностные, межфирменные и другие типы объединений в рамках страны (пример Тайваня) или заключать такие альянсы с иностранными партнерами за пределами их институциональной арены (пример Испании), имеют более высокие шансы на успех в регулируемых потребителем сферах (таких, как производство автомобильных комплектующих), где успех зависит от способности быстро реагировать на изменяющуюся ситуацию на рынке. Другие типы социальной структуры могут препятствовать созданию или поддержанию подобных гибких связей, но в то же время стимулировать регулируемые производителем связи с мировым хозяйством. Например, крупные корейские бизнес-группы прекрасно справляются с привлечением огромных объемов капитала и рабочей силы, которые необходимы для успеха в крупномасштабной сборочной промышленности.

Достигнув успеха, нельзя воспринимать его как должное. Рынки и предоставляющиеся возможности постоянно изменяются, и то, что было источником успеха в прошлом, может стать уязвимым местом в будущем. К примеру, объединение производств по сборке автомобилей в глобальном масштабе, произошедшее в конце 1990-х гг., поставило под угрозу позиции малых и средних производителей автомобильных комплектующих в Тайване. Крупные сборочные предприятия предпочитают, чтобы компании поставляли им комплектующие, а также различные узлы и агрегаты, в каком бы уголке мира они ни собирали автомобили. Такая ситуация стала причиной волны слияний и поглощений среди производителей комплектующих. Небольшим тайваньским фирмам будет трудно производить комплектующие для новых автомобилей, и они окажутся привязаны к рынку послепродажного обслуживания, если не смогут достичь мирового уровня производства и дистрибуции товаров.

Мы ставили своей целью критически проанализировать существующие теории развития и взглянуть на них по-новому. *Институциональный подход* к развитию, так же как и теория *модернизации*, строятся на тезисе о том, что в качестве объясняющих переменных наиболее важны ценности или идеологии. Однако, в отличие от теории модернизации, в нем отвергается предположение о переходе от традиционализма к современности как обязательном условии для успешного развития страны. *Теория зависимости* и *миро-системный* анализ обращают внимание на неравенство структурных отношений между развитыми и развивающимися странами. В рамках же институциональной логики

глобальные властные структуры вовсе не обязательно препятствуют развитию. Не формулируется в ней и априорная гипотеза о том, что автономное и достаточно сильное государство может преодолеть экономическую отсталость при помощи каких-то абстрактных идеальных мер вроде замещения импорта. Наконец, в рамках подходов к развитию с позиций *концепции свободных рынков* выдвигается ряд идей по поводу фундаментальных элементов глобального хозяйства, с которыми следует соотноситься, однако не предлагается ничего, кроме единого для всех набора предписаний относительно организации хозяйства.

Основное отличие нашего институционального подхода от других теорий развития заключается в следующем: другие подходы рассматривают различия в социальной организации как преграды на пути к развитию, мы же считаем их главным *двигателем* развития. Страны имеют такую социальную организацию, которая позволяет им производить что-то лучше других, и это может стать источником сравнительных преимуществ. Теории развития и их воплощение на практике, осуществляемое вопреки такой институциональной структуре, препятствует подлинной предпринимательской инициативе. Политика развития, навязываемая сверху элитами, государством или международными организациями без учета организационных механизмов и возможностей данного общества, не принесет никаких плодов. Более того, политика развития, не принимающая во внимание институциональные ресурсы, может даже размывать социальные основы сравнительных преимуществ страны в рамках мирового хозяйства. Наши четыре примера, характеризующие состояние производства комплектующих и сборки автомобилей, показали, что успешное развитие достигается при учете основополагающих моделей социальной организации, а не вопреки им или за счет них. Залогом успешного развития является поиск собственной ниши в рамках мирового хозяйства, а не сглаживание или искоренение своей уникальности.

Литература

- Alvarez-Miranda B.* El Sur de Europa y la Adhesion a la Comunidad: Los Debates Politicos [Southern Europe and European Community Membership: The Political Debates]. Madrid: CIS and Siglo XXI, 1996.
- Amsden A.H.* The State and Taiwan's Economic Development // Bringing the State Back In / Ed. by P.B. Evans, D. Rueschemeyer, T. Skocpol. Cambridge: Cambridge University Press, 1985. P. 78–106.
- Amsden A.H.* Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization. N.Y.: Oxford University Press, 1989.
- Andersen Consulting.* Worldwide Manufacturing Competitiveness Study: The Second Lean Enterprise Report. L., 1994.
- Apter D.* The Politics of Modernization. Chicago: University of Chicago Press, 1965.
- Archibugi D., Pianta M.* The Technological Specialization of Advanced Countries. L.: Kluwer, 1992.
- Arnold W.* Bureaucratic Politics, State Capacity, and Taiwan's Automotive Industry Policy // Modern China. 1989. Vol. 15. P. 178–214.
- Auto-Revista.* 25 Anos de Automocion en Espana [Twenty-Five Years of Automobile Manufacturing in Spain] // Auto-Revista. 1986. No. 1455. P. 19–401.
- Auto-Revista.* Asociacion Espanola de Fabricantes de Equipos y Componentes para Automocion 1967–1987 [Spanish Association of Automobile Parts Manufacturers 1967–1987] // Auto-Revista (special issue). 1987. P. 1–147.

- Auto-Revista*. Mercosur: La Mayor Fuerza Emergente [Mercosur: The Mightiest Emerging Force] // *Auto-Revista*. 1997. P. 33–55.
- Balassa B.* A Stages Approach to Comparative Advantage // *The Newly Industrializing Countries in the World Economy* / Ed. by B. Balassa. N.Y.: Pergamon, 1981. P. 149–167.
- Banco Urquijo*. Evolution a Largo Plazo de la Industria del Automovil en Espana [Long-Term Evolution of Automobile Manufacturing in Spain]. Madrid, 1970.
- Barley S.R., Tolbert P.S.* Institutionalization and Structuration: Studying the Links between Action and Institution // *Organization Studies*. 1997. Vol. 18. P. 93–117.
- Bendix R.* Work and Authority in Industry. Berkeley, CA: University of California Press, 1974 [1956].
- Biggart N.W.* Institutionalized Patrimonialism in Korean Business // *Comparative Social Research*. 1990. Vol. 12. P. 113–133.
- Biggart N.W., Orrù M.* Societal Strategic Advantage: Institutional Structure and Path Dependence in the Automotive and Electronics Industries of East Asia // *State, Market and Organizational Form* / Ed. by A. Bugra, B. Usdiken. Berlin: Walter de Gruyter, 1997. P. 201–239.
- Bisang R., Burachik G., Katz J.* La Reestructuración del Aparato Productivo en la Industria Automotriz (Restructuring in the Automobile Industry) // *Hacia un Nuevo Modelo de Organización Industrial: El Sector Manufacturero Argentino en Los Años 90* / Ed. by R. Bisang, G. Burachik, J. Katz. Buenos Aires: Alianza Editorial, 1995. P. 243–268.
- Bolsa de Madrid*. La Industria del Automovil en Espana [The Automobile Industry in Spain]. Madrid, 1981.
- Bolsa de Madrid*. La Industria de Equipos y Componentes Para Automoción en Espana [The Automobile Equipment and Components Industry in Spain]. Madrid, 1986.
- Campbell J.L.* Peter Evans, *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation* // *Theory and Society*. 1998. Vol. 27. P. 103–108.
- Cardoso F.H., Faletto E.* Dependency and Development in Latin America. Berkeley, CA: University of California Press, 1979.
- Chandler A.D.* Scale and Scope. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990.
- Clegg S., Hardy C.* Organizations, Organization and Organizing // *Handbook of Organization Studies* / Ed. by S. Clegg, C. Hardy, W. Nord. L.: Sage, 1996. P. 1–28.
- Clifford M.* Model of Paradox // *Far Eastern Economic Review*. 1991. January 31. P. 40–42.
- Collins R.* An Asian Route to Capitalism: Religious Economy and the Origins of Self-Transforming Growth in Japan // *American Sociological Review*. 1997. Vol. 62. P. 843–865.
- Cumings B.* The Origins and Development of the Northeast Asian Political Economy // *The Political Economy of the New Asian Industrialism* / Ed. by F. Deyo. Ithaca; N.Y.: Cornell University Press, 1987. P. 44–83.
- Dore R.* British Factory – Japanese Factory. Berkeley, CA: University of California Press, 1973.
- Dorfman A.* Cincuenta Años de Industrialización en la Argentina, 1930–1980 [Fifty Years of Industrialization in Argentina, 1930–1980]. Buenos Aires: Ediciones Solar, 1983.
- Dyer J.H., Dong Sung Cho, Wujin Chu.* Strategic Supplier Segmentation: The Next 'Best Practice' in Supply Chain Management // *California Management Review*. 1998. Vol. 40. P. 57–77.
- Economist*. The Gain in Spain Falls Mainly in Parts // *The Economist*. 1994. No. 333. P. 67.

- EIU*. The Automotive Components Industry in Spain: Foreign Companies Drive Sector Growth // Europe's Automotive Components Business. 1996. 1st quarter. P. 71–86.
- Evans P.* Dependent Development. Berkeley, CA: University of California Press, 1979.
- Evans P.* Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1995.
- Evans P.* (ed.). State-Society Synergy: Government and Social Capital in Development // International and Area Studies. No. 94. Berkeley, CA: University of California at Berkeley, 1997.
- Executive Yuan*. National Income in Taiwan Area of the Republic of China. Taipei: Executive Yuan, Republic of China, 1996.
- Feenstra R.C., Lipsey R.E., Bowen H.P.* World Trade Flows, 1970–1992, with Production and Tariff Data // NBER Working Paper No. 5910. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, 1997.
- Fligstein N.* The Transformation of Corporate Control. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990.
- Frank A.G.* Capitalism and Underdevelopment in Latin America. N.Y.: Monthly Review Press, 1967.
- Gereffi G.* The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains // Commodity Chains and Global Capitalism / Ed. by G. Gereffi, M. Korzeniewicz. Westport, CT: Greenwood, 1993. P. 95–122.
- Gerlach M.L.* Alliance Capitalism: The Social Organization of Japanese Business. Berkeley, CA: University of California Press, 1992.
- Gilpin R.* The Political Economy of International Relations. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1987.
- Gold T.B.* State and Society in the Taiwan Miracle. Armonk, N.Y.: M.E. Sharpe, 1986.
- Green A.E.* South Korea's Automobile Industry // Asian Survey. 1992. Vol. 32. P. 411–428.
- Greenhalgh S.* Families and Networks in Taiwan's Economic Development // Contending Approaches to the Political Economy of Taiwan / Ed. by S. Cohen, S.L. Syme. N.Y.: Academic Press, 1988. P. 224–245.
- Guillén M.F.* Models of Management: Work, Authority, and Organization in a Comparative Perspective. Chicago, IL: University of Chicago Press, 1994.
- Guillén M.F.* Business Groups in Economic Development // Best Paper Proceedings. Statesboro, GA: Academy of Management, 1997. P. 170–174.
- Guillén M.F.* Labor Images of Multinational Enterprise: Divergent Ideologies of Foreign Investment in Argentina, South Korea, and Spain // Industrial and Labor Relations Review. Forthcoming. [Опубликована: 2000. Vol. 53. No. 3. P. 419–442.]
- Haggard S.* Pathways from the Periphery: The Politics of Growth in the Newly Industrializing Countries. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1990.
- Haggard S., Tun-jen Cheng.* State and Foreign Capital in the East Asian NICs // The Political Economy of the New Asian Industrialism / Ed. by F. Deyo. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1987. P. 84–135
- Hamilton G.G.* Organization and Market Processes in Taiwan's Capitalist Economy // The Economic Organization of East Asian Capitalism / Ed. by M. Orrù, N.W. Biggart, G.G. Hamilton. Thousand Oaks, CA: Sage, 1997. P. 237–296.

- Hamilton G.G., Biggart N.W.* Market, Culture, and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East // *American Journal of Sociology*. 1988. Vol. 94 (Supplement). P. S52–S94.
- Hawkesworth R.E.* The Rise of Spain's Automobile Industry // *National Westminster Bank Quarterly Review*. 1981. February. P. 37–48.
- Henderson G.* Korea: The Politics of the Vortex. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1968.
- Hirschman A.O.* The Political Economy of Import-Substituting Industrialization in Latin America // *Quarterly Journal of Economics*. 1968. Vol. 82. P. 2–32.
- Hollingsworth J.R., Schmitter P.C., Streeck W.* Capitalism, Sectors, Institutions, and Performance // *Governing Capitalist Economies: Performance and Control of Economic Sectors* / Ed. by J. Hollingsworth, P. Schmitter, W. Streeck. N.Y.: Oxford University Press, 1994. P. 3–16.
- Jacobs N.* The Korean Road to Modernization and Development. Urbana, IL: University of Illinois Press, 1985.
- Katzenstein P.J.* Small States in World Markets: Industrial Policy in Europe. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1985.
- Kenney M., Florida R.* Beyond Mass Production: The Japanese System and Its Transfer to the U.S. Oxford: Oxford University Press, 1993.
- Korea Times.* Government Determined to Demolish Kia // *Korean Times*. 1997. August 30. P. 18.
- Kraar L.* Korea's Automakers Take on the World // *Fortune*. 1995. No. 131. March 6. P. 152–158.
- Lindberg L.N., Campbell J.L., Hollingsworth J.R.* Economic Governance and the Analysis of Structural Change in the American Economy // *Governance of the American Economy* / Ed. by J.L. Campbell, J.R. Hollingsworth, L.N. Lindberg. N.Y.: Cambridge University Press, 1991. P. 3–34.
- Linz J.J.* A Century of Politics and Interests in Spain // *Organizing Interests in Western Europe* / Ed. S. Berger. N.Y.: Cambridge University Press, 1981. P. 365–415.
- McKinsey and Co.* The Automotive Supply Base of South Korea: Achievements and Challenges // *Motor Business Asia-Pacific*. L.: The Economic Intelligence Unit Limited, 1996. P. 104–124.
- McMichael P.* Development and Social Change: A Global Perspective. Thousand Oaks, CA: Pine Forge, 1996.
- Maddison A.* Monitoring the World Economy 1820–1992. Paris: OECD, 1995.
- MICT (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo).* Análisis de la Situación y Perspectivas Competitivas del Subsector de Componentes de Automoción [An Analysis of the Competitive Status and Prospects of the Automotive Components' Sector]. Madrid, 1991.
- Montero O.* Supplier Relationships within the Argentine Automotive Industry: Stamping Strategies and the Role of the Steel Industry // Master's thesis. Sloan School of Management, Massachusetts Institute of Technology. Cambridge, MA, 1996.
- Moore J.* Traffic Jam // *Far Eastern Economic Review*. 1990. June 21. P. 11–16.
- Nelson R.R.* Recent Evolutionary Theorizing about Economic Change // *Journal of Economic Literature*. 1995. Vol. 33. P. 48–90.
- Nelson R.R., Winter S.* An Evolutionary Theory of Economic Change. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1982.
- Nofal M.B.* Absentee Entrepreneurship and the Dynamics of the Motor Vehicle Industry in Argentina. N.Y.: Praeger, 1989.

- Nord W.W., Fox S.* The Individual in Organization Studies: The Great Disappearing Act? // Handbook of Organization Studies / Ed. by S. Clegg, C. Hardy, W. Nord. L.: Sage, 1996. P. 148–174.
- Oliver N., Delbridge R., Lowe J.* Lean Production Practices: International Comparisons in the Auto Components Industry // British Journal of Management. 1996. Vol. 1 (Supplement). P. S29–S44.
- Orrù M.* The Institutional Logic of Small-Firm Economies in Italy and Taiwan // Studies in Comparative International Development. 1996. Vol. 26. P. 3–28.
- Orrù M., Biggart N.W., Hamilton G.G.* The Economic Organization of East Asian Capitalism. Thousand Oaks, CA: Sage, 1997.
- Peteraf M.A.* The Cornerstones of Competitive Advantage: A Resource-Based View // Strategic Management Journal. 1993. Vol. 14. P. 179–191.
- Piore M.J., Sabel C.F.* The Second Industrial Divide. N.Y.: Basic Books, 1984.
- Portes A., Kincaid A.D.* Sociology and Development in the 1990s: Critical Challenges and Empirical Trends // Sociological Forum. 1989. Vol. 4. P. 479–503.
- Powell W.W., DiMaggio P.* Introduction // The New Institutionalism in Organizational Analysis / Ed. by W.W. Powell, P. DiMaggio. Chicago, IL: University of Chicago Press, 1991. P. 1–39.
- Redding G.* The Spirit of Chinese Capitalism. Berlin: de Gruyter, 1989.
- Ricardo D.* On the Principles of Political Economy and Taxation / Ed. by P. Sraffa. L.: G. Bell and Sons, Ltd, 1951 [1817].
- Rostow W.W.* The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto. Cambridge: Cambridge University Press, 1960.
- Sachs J.* Poland's Jump to the Market Economy. Cambridge, MA: MIT Press, 1993.
- San Roman Lopez E.* La Industria del Automovil en Espana: El Nacimiento de la SEAT [The Automobile Industry in Spain: The Birth of the SEAT Company] // Working Paper No. 9503. Economic History Program, Fundacion Empresa Publica, Madrid, 1995.
- Scott R.W.* Institutions and Organizations. Thousand Oaks, CA: Sage, 1995.
- Sease D.R.* Taiwan's Export Boom to U.S. Owes Much to American Firms // Wall Street Journal. 1987. May 27. P. 1, 21.
- Sernauto.* La Industria Espanola de Equipos y Componentes para Automocion en 1995 [The Spanish Automobile Parts Industry in 1995]. Madrid, 1996.
- Skocpol T.* Emerging Agendas and Recurrent Strategies in Historical Sociology // Vision and Method in Historical Sociology / Ed. by T. Skocpol. N.Y.: Cambridge University Press, 1984. P. 356–391.
- Smith A.* An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. Oxford: Clarendon, 1976 [1776].
- Sorge A.* Strategic Fit and the Societal Effect in International Cross-National Comparisons of Technology, Organizations and Human Resources // Organization Studies. 1991. Vol. 12. P. 161–190.
- Sourrouille J.V.* Transnacionales en America Latina: El Complejo Automotor en Argentina [Transnationals in Latin America: The Automobile Complex in Argentina]. Mexico: Editorial Nueva Imagen, 1980.
- Stark D., Bruszt L.* Post-socialist Pathways: Transforming Politics and Property in East Central Europe. N.Y.: Cambridge University Press, 1998.

- Storper M., Salais R.* Worlds of Production: The Action Frameworks of the Economy. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1997.
- Streeck W.* On the Institutional Conditions of Diversified Quality Production // Beyond Keynesianism: The Socio-Economics of Production and Full Employment / Ed. by E. Matzner, W. Streeck. Hants: Edward Elgar, 1991. P. 21–61.
- Swidler A.* Culture in Action // American Sociological Review. 1986. Vol. 51. P. 273–286.
- Tilly C.* Big Structures, Large Processes, Huge Comparisons. N.Y.: Russell Sage, 1984.
- Toulan O., Guillén M.F.* Beneath the Surface: The Impact of Radical Economic Reforms on the Outward Orientation of Argentine and Mendoza Firms, 1989–1995 // Journal of Latin American Studies. 1997. Vol. 29. P. 395–418.
- Wade R.* Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1990.
- Wallerstein I.* The Modern World-System: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century. N.Y.: Academic, 1974.
- Ward's Automotive Yearbook. Southfield, MI: Ward's [various years].
- Weber M.* Economy and Society. Berkeley, CA: University of California Press, 1978 [1922].
- Wernerfelt B.* A Resource-Based View of the Firm // Strategic Management Journal. 1984. Vol. 5. P. 171–180.
- Westney E.D.* Imitation and Innovation: The Transfer of Western Organizational Patterns to Meiji Japan. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1987.
- Wong S.-L.* The Chinese Family Firm: A Model // British Journal of Sociology. 1985. Vol. 36. P. 58–72.
- Wu Y.-L.* Economic Growth: An Introduction // Growth, Distribution and Social Change: Essays on the Republic of China / Occasional Papers. Reprints Series in Contemporary Asian Studies. Vol. 3. Ed. by Y. Wu, K. Yeh. Baltimore, MD: University of Maryland Law School, 1978. P. 5–10.

Взгляд из регионов



*1-е место
Победитель конкурса 2006 г.
журнала «Экономическая социология»*

ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА ГОТОВНОСТЬ ВЫСТУПИТЬ В РОЛИ ПОРУЧИТЕЛЯ В СИТУАЦИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ЗАЙМА

Алексеева Анастасия Юрьевна

Новосибирский государственный университет

Email: aau77@ngs.ru

Введение

В последние годы в России наметились изменения в сфере институционального кредитования. Растет число потребительских займов, прогнозируется повышение внимания к ипотечному кредитованию. Особенности кредитного поведения населения (и отдельных социальных групп) становятся актуальным предметом социально-экономического анализа. Вместе с тем исследовательского внимания заслуживают не только экономические и ценностно-нормативные детерминанты поведения заемщика денежных средств, но и деятельность других участников процесса институционального кредитования. В данной статье предпринимается попытка социологического анализа поручительства с позиций теории доверия. Привлечение теоретического потенциала концепции доверия для изучения поручительства оправдано, с одной стороны, спецификой данной деятельности, а с другой – важностью рассмотрения проблемы под разными углами зрения¹.

Поручитель является важным агентом во взаимодействиях «банк – заемщик» как в сфере потребительского, так и в области ипотечного кредитования населения в ситуациях средних и крупных денежных займов. Кредитные обязательства заемщика в случае их недобросовестного исполнения переходят к поручителю, поэтому деятельность последнего можно рассматривать как одну из составляющих его финансового поведения², особенностями которого являются высокая степень ориентации на будущее и детерминированность кредитным поведением заемщика. Поручительство не является популярным предметом исследований, хотя его изучение может расширить и разнообразить

¹ Российские ученые при анализе экономического (в том числе и финансового) поведения отводят доверию немаловажную роль. См.: [Radaev 2002; Барсукова 2004; Кузина 1999; аналитический отчет исследовательской группы ЦИРКОН 2004; Стребков 2004; Социология и экономика доверия 2004].

² По договору поручительства поручитель обязывается перед кредитором другого лица отвечать за исполнение последним его обязательства полностью или в части. Договор поручительства может быть заключен также для обеспечения обязательства, которое возникнет в будущем (ст. 361 ГК РФ).

социологическую информацию о финансовом поведении, особенно с точки зрения его социокультурных особенностей.

Первая часть статьи посвящена теоретической интерпретации поручительства как формы доверительного действия. В ней основное внимание уделено определению факторов (социокультурных, институциональных и социально-психологических), которые могут оказывать влияние на решение индивида о поручительстве. Основная идея исследования заключается в том, что на решение принять роль поручителя оказывают влияние не только ситуационные условия (например, оценка надежности контрагента, опыт предыдущих отношений, объективные обстоятельства и др.), но и собственные ресурсы индивида, характеризующие особенности восприятия им своего социального положения. Цель данной работы состоит в том, чтобы проанализировать влияние социально-психологических резервов (капитала) потенциального поручителя (социального оптимизма, его чувства безопасности и защищенности и др.) на готовность совершить доверительное действие³. На основе теоретических положений, изложенных в первой части, был проведен вторичный анализ данных, полученных в ходе мониторингового опроса жителей г. Новосибирска⁴, результаты которого представлены во втором разделе статьи.

Теоретические основы исследования

В данной работе поручительство рассматривается как доверительное действие, в том смысле, что его совершение является деятельностным выражением доверия индивиду, выступающему в роли заемщика денежных средств. Концепция данного исследования по большей части построена на основе теоретических положений, развитых в работах Н. Лумана [Luhmann 1979], Т. Ямагиши [Yamagishi 1998], П. Штомпки [Sztompka 1999] и С. Роуз-Акерман [Rose-Ackerman 2001]. Выбор «опорных» теорий неслучаен. Учитывая генеральную идею работы, было важно выделить такие концепции доверия, в которых подчеркивалось бы разделение «доверия», «доверительного действия» и «доверительных отношений». И доверительное действие рассматривалось бы не только как результат оценки надежности контрагента, но как относительно автономное (от объекта доверия) решение индивида. Такой подход позволил определить ряд сущностных черт, которыми можно характеризовать поручительство в качестве доверительного действия.

- Рациональный⁵ (осознанный) выбор альтернативы: выступить в роли поручителя или отказаться от нее. И если согласиться, то на каких условиях или без выдвижения таковых. *«Если вы предпочли одно действие другим, несмотря на возможность разочарования в действии других, то вы определили ситуацию как ситуацию доверия»* [Luhmann 2000: 99].
- Неопределенность будущего. Оно может быть неясно обозначено по крайней мере в двух направлениях. Во-первых, для потенциального поручителя непрозрачны намерения заемщика: будет ли контрагент добросовестно исполнять роль заемщика в своих будущих транзакциях с банком? Во-вторых, источник неопределенности коренится в самой банковской системе, степени ее стабильности. *«Доверие имеет значение только для тех ситуаций, в которых существует социальная неопределенность. Нет необходимости в доверии в тех ситуациях, где нет возможности быть обманутым или эксплуатируемым другим»* [Yamagishi, Yamagishi 1994: 80].

³ Если воспользоваться терминологией М. Вебера, то предметом данного исследования является социальное действие, а не социальные отношения.

⁴ Описание информационной базы см. пункт «Информационная база исследования и характеристики переменных».

⁵ Рациональность здесь понимается в ее веберовском толковании.

- Доверительное действие априорно рискованно – это следствие двух первых характеристик: осознанного выбора в ситуации неопределенности. В случае недобросовестного финансового поведения заемщика ответственность по кредиту ложится на поручителя. Принципиальная возможность оппортунистического поведения заемщика и является дополнительным источником риска в ситуации займа. *«Определим риск как вероятность неприятностей, связанных с нашими собственными действиями и обусловленных нашими собственными обязательствами»* [Sztompka 1999: 30].
- Принципиальная невозможность мониторингового контроля над действиями заемщика, так как это бы разрушило саму идею доверия. Важно подчеркнуть, что контроль возможен только на нулевой стадии взаимодействия «заемщик – поручитель». Эту функцию выполняют дополнительные условия, задаваемые потенциальным поручителем исходя из оценок платежеспособности заемщика, его личностных качеств и др.
- Отличие доверительного действия от акта веры заключается в том, что в ситуации доверия индивид владеет некоторой информацией о потенциальном контрагенте. «Вера» не имеет такой информационной зависимости. В свою очередь иллюзия владения «всецой» информацией дает основания для формирования «уверенности». Поручительство скорее связано с проявлением доверия, так как маловероятно, что кто-либо согласится взять на себя ответственность, не зная заемщика денежных средств.

В принципе, доверительное действие может быть выражением доверия малознакомому или вообще незнакомому человеку. В таком случае оно сопряжено с так называемым обобщенным или социальным доверием, которое можно определить как «веру в природную доброжелательность человека» [Yamagishi, Yamagishi 1994: 139]. Такой тип доверия является одним из оснований формирования личностного доверия, относящегося к определенной ситуации взаимодействия с конкретным контрагентом. Личностное доверие, выраженное в акте поручительства, является предметом настоящего исследования. Поручительство определяется как доверительное действие, являющееся деятельностным выражением личного доверия поручителя заемщику денежных средств. Оно отражает ожидания индивида относительно благонадежного финансового поведения заемщика в условиях социально неопределенной ситуации, основанные на информации о заемщике⁶.

Поручительство (или отказ от него), как и любое другое доверительное действие, по своей природе социально⁷. Во-первых, доверительное действие характеризуется тем, что индивид «связывает с ним субъективный смысл». Принятие решения о доверии в любом случае является выбором, т.е. индивид производит оценку всех значимых для него «за» и «против» совершения данного действия. Во-вторых, доверительное действие ориентировано на «ожидаемое в будущем поведение других», в частности согласие стать поручителем во многом определяется представлениями индивида о платежеспособности и добросовестности заемщика в его будущих транзакциях с банком. Несомненно, что акт личностного доверия имеет смысловую связь с прошлым и настоящим, посредством, например, удачного или неприятного опыта поручительства, накопленной информации о заемщике, наличия или отсутствия необходимого уровня заработной платы для выполнения роли поручителя и т.д. Однако ключевым для доверительного действия остается направленность на будущие состояния и действия партнера, подчеркиваемая во многих современных концепциях доверия. Н. Луман определял доверие как механизм редукции социальной комплексности, поддерживающий временную и

⁶ Рабочее определение сформулировано на основе интерпретации определения «информационного доверия», предложенного Т. Ямагиши [Yamagishi 1998].

⁷ В своих рассуждениях мы опираемся на методологию социального действия, разработанную М. Вебером.

пространственную целостность социального взаимодействия [Luhmann 1979]. П. Штомпка назвал доверие «ставкой на будущие возможные действия других» [Sztompka 1999: 25].

О. Кузина в статье «Формирование доверия в массовом инвестиционном поведении» выдвинула тезис о том, что «наиболее явное обнаружение роли доверия характерно для ценностно-рационального типа действия» [Кузина 1999: 3] и отчасти для целерационального. Тогда как традиционное и аффективное действия по причине отсутствия необходимости индивидуального выбора не включают элемент доверия. Учитывая сущностные характеристики доверия, нельзя не согласиться с данными рассуждениями. Однако, на наш взгляд, если доверительное действие сопряжено с системным доверием (доверие банковской системе, деньгам, институтам и т.д.), его можно отнести к традиционному типу. Чувство уверенности, формируемое верой в стабильное функционирование социальных систем, позволяет сохранять привычность жизненного мира. Оно «выносит за скобки» альтернативы действий, оставляя рутинную стратегию поведения в типичной социальной ситуации.

Ценностно-рациональным можно назвать доверительное действие, выражающее так называемое «аффективное доверие»⁸. Когда мотивы действия кроются либо в признании ценности дружбы или кровно-родственных связей, либо ценности доверия как такового. *Я выступлю поручителем, если речь идет о моем друге (близком родственнике), потому что он мой друг (близкий родственник)*. Такое доверительное действие не предполагает выдвижения каких-либо дополнительных условий принятия роли поручителя (оценки платежеспособности, добросовестности и т.д.). Оно безусловно по определению – «вера в безусловную ...самодовлеющую ценность определенного поведения как такового...» [Кузина 1999: 13]. Целерациональное действие характеризуется наличием у индивида осознаваемой цели, оценкой ее различных вариантов и средств достижения [Кузина 1999]. Применительно к предмету данной работы поручительство может быть обозначено как целерациональное доверительное действие, если поручитель рассматривал вариант отказа от исполнения этой роли или определил дополнительные условия, способствующие, по его мнению, сокращению вероятности оппортунистического поведения со стороны заемщика. Такой тип доверительного действия является отражением условного доверия, тогда как ценностно-рациональное доверительное действие связано с безусловным доверием⁹.

Социокультурные факторы личностного доверия

Российское общество не отличается развитой культурой институциональных займов, по-прежнему наиболее предпочтительными кредиторами для россиян остаются люди, включенные в ближний круг. Отчасти это связано с нестабильностью банковской системы (особенно коммерческих банков) и другими институциональными факторами, но в определенной степени обусловлено и выработанными в обществе культурными нормами рискованного поведения. По данным группы ЦИРКОН¹⁰, менее 8% населения России склонны к артикуляции

⁸ С. Роуз-Акерман наряду с «аффективным» доверием выделяет «экспертный», «нормативный» [rule-base] и «моральный» типы доверия [Rose-Ackerman 2001: 11].

⁹ Различение условного и безусловного доверия близко пониманию природы «современного» доверия у Ф. Тённиса. По мнению социолога, современное общество характеризуется как «личным» доверием, отличающем Gemeinschaft-отношения, так и «безличным» (объективированным), которое является продуктом волевых действий индивидов в Gesellschaft-отношениях.

¹⁰ Аналитический отчет «Динамика финансовой активности населения России 2000–2004 гг.» // ЦИРКОН, ВЦИОМ. Проект «МФАН-2004». Вып. 4. Версия от 1 октября 2004 г. http://www.zircon.ru/russian/publication/5_2.shtml

инвестиционного риска: готовы вложить деньги в прибыльные, но имеющие низкую надежность банки. Тогда как 45–47% предпочли бы стабильность прибыльности. Вместе с тем стоит отметить позитивную тенденцию в развитии культуры кредитования. Повышается доля людей, которые в случае необходимости готовы обратиться за получением кредита в банки (с 5,8% в 2003 г. до 20,8% в 2004 г.). Параллельно фиксируется сокращение удельного веса «неформальных» займов: с 83,1% в 2003 г. до 66,8% в 2004 г.¹¹ Несмотря на обозначенную позитивную динамику, скорее всего, несклонность к риску и низкий уровень интериоризации культурных норм формального кредитования снижают вероятность принятия роли поручителя.

Социокультурные факторы во многом определяют композицию доверительного действия. Стереотипы, ценностные установки, стили жизни оказывают существенное влияние на индивидуальные решения о доверии в конкретной социальной ситуации. П. Штомпка полагает, что каждое общество характеризуется определенными культурными установками в отношении возможностей продемонстрировать доверие [Sztompka 1999]. Ф. Фукуяма в своей известной работе «Доверие» выдвигает тезис о том, что особенности культуры доверия во многом определяют экономическое развитие общества. Он также ввел в научный оборот понятие «радиус доверия» как критерий интенсивности распространения определенных культурных образцов доверия. В современном российском обществе круг доверия достаточно узок, по большей части он ограничен доверительными коммуникациями с друзьями и родственниками. Фиксируется относительно низкий уровень обобщенного доверия, который непосредственно связан с величиной радиуса доверия¹². Можно предположить, что на микроуровне данные обстоятельства влияют на готовность индивида кредитовать доверием другого в ситуации займа денежных средств. Вероятно, чем ниже уровень обобщенного доверия, тем в меньшей степени выражена данная установка по отношению к знакомым и в большей мере по отношению к близким друзьям и родственникам. Аргументируя выдвинутый тезис, можно сослаться на результаты серии сравнительных японско-американских экспериментов (вариант дилеммы заключенного), проведенных известным исследователем доверия Т. Ямагиши и его коллегами [Yamagishi 1998]. Они показали, что для участников с низкими показателями обобщенного доверия (японские участники) более характерно помогать только членам своей группы. Тогда как американские участники (с высоким уровнем обобщенного доверия) довольно часто «сотрудничали» и с представителями другой группы.

Принимая решение о поручительстве, индивид испытывает влияние множества социокультурных факторов, и только небольшая их доля может быть аналитически выделена и изучена. В рамках данной работы следует отметить¹³:

- радиус доверия;
- стереотипный образ идеального заемщика;
- культурные нормы риска;
- культурные нормы институционального займа.

¹¹ Там же.

¹² Например, в Новосибирске доля тех, кто склонен оказывать доверие окружающим, колеблется в пределах 11%. Тогда как 41,7% опрошенных считают, что можно доверять только знакомым, а 47,5% придерживаются мнения о том, что «в общении с людьми нужно быть осторожным». Косвенным образом правомерность данного тезиса подтверждает актуализация проблемы интолерантности, которой в последнее время российские социологи уделяют пристальное внимание. См., например, работы Л. Дробижевой, а также статью Л. Гудкова «Смещенная агрессия: отношение россиян к мигрантам» [Вестник общественного мнения. 2005. № 6. С. 60–76].

¹³ Безусловно, предложенный список неполон и требует уточнений в зависимости от предмета исследования.

Институциональные факторы личностного доверия

Эффективное функционирование социальных институтов снижает степень социальной неопределенности, так как правила, нормы, санкции исполняют роль гарантов должного поведения социальных агентов. В сфере потребительского кредитования на первый план выходит нормативно-правовое регулирование процесса взаимодействия. В настоящее время оно остается достаточно слабым¹⁴. В российских СМИ все чаще появляются материалы, освещающие проблему невозврата кредитов физическими лицами¹⁵. В 2005 г. ассоциация региональных банков России выступила с предложением ввести в Гражданский кодекс РФ норму о банкротстве физического лица. На сегодняшний день слабость институционально-правового регулирования кредитования физических лиц провоцирует развитие неформальных правил игры в данном поле. В частности, формируется практика взаимодействия банков с коллекторными компаниями, которая явно ассоциируется со стратегиями решения вопросов о долгах, распространенными в 1990-х гг. в российской бизнес-среде. Создаются информационные сети для обмена «черными списками» неплательщиков, кредитными историями и т.п. Увеличение доли просроченных кредитов повышает рисковую составляющую данного вида банковской деятельности, что сказывается на условиях предоставления кредитов. Помимо ужесточения процедуры контроля и проверки платежеспособности и добросовестности потенциального клиента, гарантами выполнения обязательств являются поручители заемщика. Практика поручительства используется не во всех схемах кредитования (товарные кредиты в магазинах не требуют наличия поручителей), однако для займа средних и крупных денежных средств, как правило, одним из условий положительного решения кредитной комиссии являются «благонадежные» поручители.

Исследователи отмечают существенную необходимость институционального регулирования для установления климата доверия и совершения доверительных действий. В частности, В. Радаев обозначил в качестве «важного априорного условия для формирования доверия» в экономических отношениях российских компаний предсказуемость государственной политики [Radaev 2002]. В контексте данной работы логично выделить два наиболее важных аспекта институционального порядка. Во-первых, стабильная работа всех социальных институтов по поддержанию надежности жизненного мира индивида. Т. Ямагиши подчеркивал, что в обществе лишь тогда формируется доверие вне круга постоянных контрагентов, когда достигается минимальный уровень обеспечения безопасности, создаваемый институционально [Yamagishi 1998]. Иными словами, поручительство как акт доверия будет более вероятным, если индивид будет испытывать чувство уверенности относительно существующих в данном обществе правил игры. Во-вторых, бескризисное функционирование банковской системы и института потребительского кредитования. После событий 1998 г. наблюдался кризис доверия банковской системе, проявившийся в снижении сберегательной и кредитной активности населения. Однако уже в 2004 г. для каждого пятого россиянина была приемлема практика кредитования в банке (об этом свидетельствует и рост количества потребительских кредитов). Хотя нужно подчеркнуть, что коммерческие банки по-прежнему пользуются меньшим доверием, чем Сбербанк РФ. В этой связи представляется полезным упомянуть идею «доверия абстрактным системам», развитую Э. Гидденсом. Наряду с «элементарным» доверием, уверенность в технических системах (в нашем случае доверие банковской системе) является принципиально важным условием поддержания

¹⁴ В РФ нет специальных законодательных актов, регулирующих отношения заемщика и банка в сфере потребительского кредитования. Правовая база – общие нормы российского гражданского и банковского законодательства (<http://www.lp.ru/ru/pressrelease/2004.02.11.htm>), а также федеральный закон РФ «О кредитных историях» от 30 декабря 2004 г.

¹⁵ Речь идет о потребительском кредите (кредите на потребительские цели).

стабильности и надежности окружающего мира, благодаря чему налаживается связь «жизненного мира» агента с внешним миром [Giddens 1992].

Социальная безопасность, создаваемая и воспроизводящаяся социальными институтами, позволяет снижать уровень неопределенности в отношениях «банк – заемщик – поручитель» и тем самым повышать шансы на осуществление доверительного действия. Российское общество нельзя назвать безопасным. Например, 46,7% населения в случае получения значительной дополнительной денежной суммы потратили бы ее на страхование своей жизни или дополнительное пенсионное обеспечение, отложили бы «про запас» [Аналитический отчет ЦИРКОН 2004: 32]. Факт «консервирования» денежных средств, помимо прочего, свидетельствует о низкой оценке своих жизненных возможностей и нестабильности жизненного пространства, а значит, о проблематичности функционирования как института кредитования, так и других социальных институтов.

Общие и специфические социально-психологические факторы личностного доверия

Наряду с институциональными и социокультурными детерминантами, социально-психологические факторы задают пространство доверительного действия, являясь результатом субъектного оценивания институциональных, социокультурных и ситуационных условий. Данную группу факторов можно разделить на две подгруппы: общие и специфические. Общие социально-психологические детерминанты оказывают влияние на решение индивида о доверии вне зависимости от конкретной ситуации взаимодействия. Специфическим факторам присуща содержательная изменчивость, она зависит от типических характеристик той или иной ситуации доверия. В нашем случае их проявление во многом зависит от личного опыта институционального кредитования (или поручительства), образа идеального заемщика, опыта взаимодействия с потенциальным контрагентом, его личностных черт и возможностей выступать в роли добросовестного заемщика, а также объективных возможностей самого потенциального поручителя (уровня заработной платы, семейного положения, возраста и т.д.).

Институциональные условия находят свое отражение как в общих, так специфических социально-психологических факторах. Оценка стабильности социального порядка и эффективности функционирования банков проявляются в форме чувства социальной безопасности и уверенности в надежности банковской (кредитной) системы. П. Штомпка называет чувство безопасности, существующее в нормативно стабильном обществе, чувством «экзистенциальной безопасности» и полагает, что оно является априорным условием для формирования «общего доверия инструментального эффективного типа – ожидания того, что система будет функционировать нормально, без сбоев» [Штомпка 2005: 335]. Уверенность в стабильности банковской системы и института кредитования – специфичный фактор, который, по сути, является конкретизацией чувства социальной безопасности в данной ситуации доверия. Он показывает степень уверенности индивида в том, что правила игры, заданные в поле кредитования, выполняют функцию гаранта исполнения кредитных обязательств со стороны всех агентов¹⁶. В том числе и в отношениях «заемщик – поручитель».

¹⁶ Гарантией выполнения обязательств могут являться и неформальные правила, репутация и т.д. Такая форма контроля присуща сетевым образованиям, когда неразвитость или отсутствие институциональных санкций восполняется неформальными нормами.

Социокультурные факторы «преломляются» в такие общие социально-психологические факторы, как выраженность установки обобщенного доверия¹⁷, образ надежного человека, готовность идти на риск, социальный оптимизм / пессимизм. В качестве специфичных условий можно назвать образ идеального заемщика и отчасти отношение к банкам и кредитным организациям. Не вызывает сомнений, что готовность оказывать доверие связана и с накопленным индивидом культурным капиталом¹⁸, в частности с уровнем образования (у людей с более высоким уровнем образования готовность проявлять личное доверие выше, чем у тех, чье образование не столь высоко).

Поручительство как доверительное действие предполагает определенный уровень субъективной рациональности. Оценивая альтернативные варианты действия (принятие или отказ от поручительства), индивид соотносит возможные «прибыли» и «потери» каждого из вариантов. В связи с чем важную роль в процессе принятия решения о доверии играют два специфических фактора: оценка надежности контрагента как исполнителя роли заемщика и оценка собственных ресурсов субъекта доверия, которые могут быть аккумулированы в случае оппортунистического поведения заемщика. Уровень заработной платы, возможность формального или неформального принуждения заемщика к исполнению обязательств и др. – это социальный резерв поручителя, который он может использовать для восстановления «равновесия» в условиях недобросовестного поведения заемщика. В более обобщенном виде эта идея присутствует в работах П. Штомпки [Sztompka 1999], Н. Лумана: «...люди, так же как и социальные системы, проявляют большую готовность доверять, если они обладают внутренней безопасностью, если у них есть определенного рода уверенность в себе, которая дает им возможность предупреждать возможные неприятности, связанные с доверием» [Luhmann 1979: 78]. К сожалению, используемые для вторичного анализа данные ограничивают возможности для анализа критериев оценки резервов поручителя на случай обманного поведения контрагента¹⁹.

Личностное доверие не является однородным социальным феноменом: в различных концепциях доверия выдвигаются разные основания для его дифференциации. В рамках данной работы личностное доверие логично представить двумя типами: «условным» и «безусловным». Руководствуясь методологическими положениями веберовской теории социального действия, данные формы личностного доверия были соотнесены с целерациональным и ценностно-рациональным типами действия, соответственно. Предлагаемое отнесение выполняет исключительно аналитическую функцию, позволяя в контексте данной работы различать два типа доверительного действия: «условное поручительство» и «безусловное поручительство». Сущностное отличие условного акта доверия от его безусловного варианта состоит в выдвигании дополнительных условий осуществления доверительного действия в конкретной ситуации взаимодействия. Дополнительные условия связаны с оценкой надежности контрагента: если она не высока, то

¹⁷ Хотелось бы отметить, что выраженность установки обобщенного доверия не связана с так называемой доверчивостью. Индивиды, склонные доверять другим, внимательны к информации о потенциальном партнере по взаимодействию [Yamagishi 1998: 17].

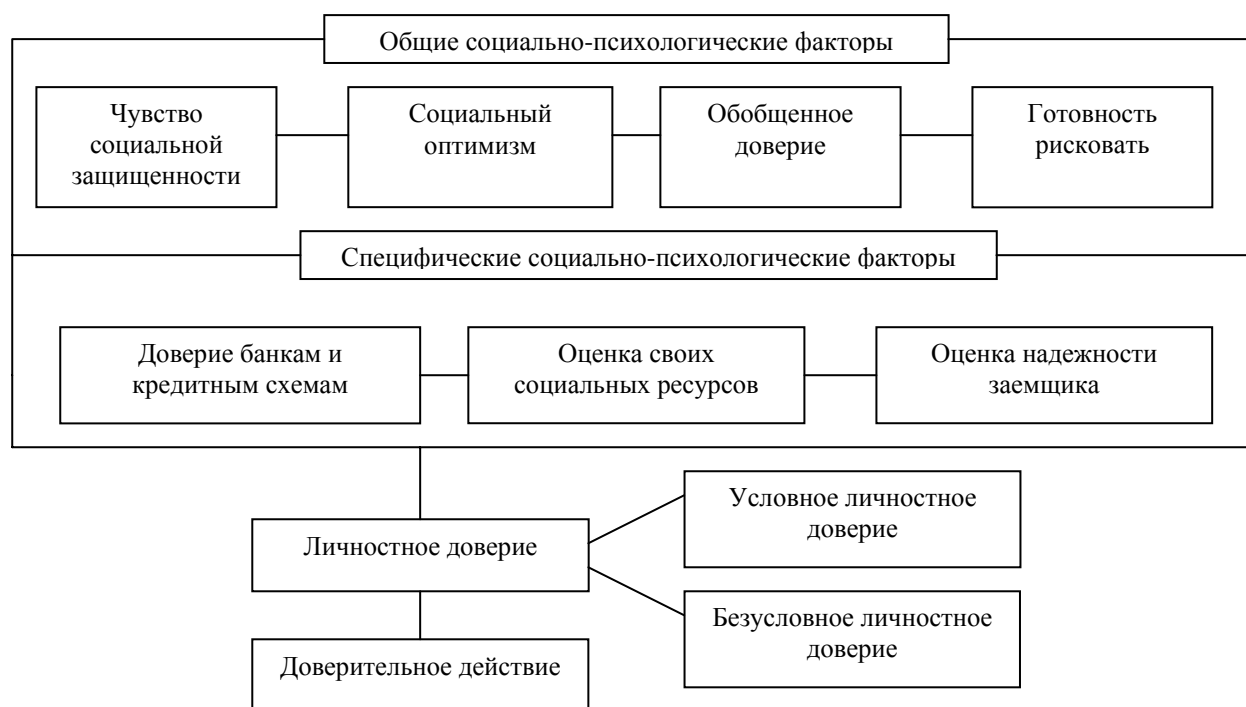
¹⁸ Э. Усланер в работе «Моральные основания доверия» отмечал, что оптимизм играет одну из ключевых ролей в формировании доверия (наряду с уровнем образования и возрастом), тогда как социально-экономический статус индивида не является значимым фактором [Uslaner 2002].

¹⁹ Однако в рамках дальнейшего изучения обозначенной проблематики планируется проведение серии полуформализованных фокусированных интервью с информантами, которые имеют опыт поручительства, и с теми, кто отказался от него.

вероятность ограничений, накладываемых индивидом на партнера, увеличивается. Такие «подготовительные» действия индивида обеспечивают ему «иллюзорное чувство контроля над партнером»²⁰. Например, индивид может стать поручителем при условии, что сумма кредита будет незначительна, или если заемщик возьмет кредит в определенном банке, или под определенный процент и т.д. Безусловное доверительное действие не предполагает каких-либо дополнительных условий, относящихся к определенной ситуации взаимодействия. В большинстве случаев проявление данного типа доверия присуще действиям, ориентированным на близких родственников, друзей.

Резюмируя вышеизложенные теоретические построения, можно кратко описать выбранную исследовательскую логику следующим образом (см. рис. 1).

Рис. 1. Общая исследовательская схема



Поручительство в определенной степени является проявлением финансового поведения индивида, ему присущи также черты доверительного действия. Готовность выступить в роли поручителя является самостоятельным решением индивида. По этой причине оно сопряжено с риском, который коренится в возможности оппортунистического поведения заемщика, а также в нестабильности банковской (кредитной) системы и институционального регулирования в целом. Оценивая шансы неоправдания доверия со стороны других участников процесса, потенциальный поручитель может выдвигать дополнительные условия осуществления доверительного действия. Готовность оказать доверие заемщику обусловлена различными детерминантами (макро-, мезо- и микроуровня). Основной задачей данного исследования являлся анализ роли общих социально-психологических факторов в процессе принятия решения потенциального поручителя о доверии заемщику. В работе проводится аналитическое разделение данной группы факторов на два подтипа: общие и специфические

²⁰ Схожий феномен Т. Ямагиши и его коллеги зафиксировали в экспериментальных играх. Участники игры взаимодействовали более охотно, если у них возникало «чувство контроля» [Hayashi, Ostrom et al. 1999].

условия. Общие социально-психологические факторы проявляются в любой ситуации доверия и включают²¹:

- чувство социальной защищенности;
- социальный оптимизм / пессимизм;
- выраженность установки обобщенного доверия;
- готовность рисковать.

Специфические условия, характерные именно для социальной ситуации «заемщик – поручитель»:

- институциональное доверие (доверие банкам и кредитной системе);
- оценка надежности заемщика;
- оценка собственных социальных ресурсов поручителя, в том числе
- оценка материального положения.

Информационная база исследования и характеристики переменных

В качестве информационной базы исследования были использованы данные структурированных личных интервью, проведенных в январе 2006 г. в Новосибирске²². Из 1200 объектов были отобраны 602 респондента, которые удовлетворяли базовым требованиям, предъявляемым к поручителю. Во-первых, соответствие возрастному цензу (женщины – младше 50 лет; мужчины – младше 55 лет). Во-вторых, отбирались только работающие участники опроса. Еще одним важным условием является определенный уровень дохода. К сожалению, прямой вопрос о доходе не задавался, поэтому по данному критерию отбора не производилось²³. Затем из 602 интервью были отобраны те, в которых присутствовал содержательный ответ на вопрос о готовности выступить поручителем, если кто-то из знакомых захочет взять кредит в банке (исключались затруднившиеся с ответом). В конечном счете информационная база исследования была представлена 497 интервью (222 человека дали положительный ответ и 275 – не согласились бы на предложение о поручительстве).

Поскольку выполнялся вторичный анализ данных, спектр исследовательских вопросов, поставленных в теоретической части работы, был несколько ограничен. В частности, не представилось возможности определить критерии предпочтения «условного»/ «безусловного» доверия, детально проанализировать влияние «склонности к риску» и выделенных «специфических» социально-психологических факторов на готовность выступить в роли поручителя.

²¹ Перечень возможных социально-психологических факторов не ограничен предложенными вариантами. В процессе дальнейшей работы по данной теме планируется его дополнить за счет получения нового эмпирического материала, а также изучения новых работ других социологов, работающих в данном проблемном поле.

²² Первичная информация была получена в ходе социологического обследования «Мониторинг социальной ситуации в городе Новосибирске» (13–17 января 2006 г.). Объем выборки составил 1200 человек в возрасте от 18 лет, выборка стратифицированная (по районам города), на последнем этапе отбора респондентов осуществлялся контроль по полу и возрасту.

²³ Такое «послабление», однако, не влечет за собой крайне негативных следствий для исследования. Во-первых, в любом случае речь идет только об установке – принципиальной готовности оказать доверие, приняв обязанности поручителя. Во-вторых, банки даже приветствуют привлечение в качестве поручителей близких родственников, пусть и с небольшим доходом, поскольку в этом случае они получают еще один рычаг давления на заемщика в случае его недобросовестного поведения.

Фактор «чувство социальной защищенности» был представлен двумя показателями: субъективной оценкой степени правовой защищенности и уверенностью в стабильности работы. Установка обобщенного доверия фиксировалась традиционным вопросом: можно ли доверять людям, или человек в общении с людьми должен быть осторожен. Самыми многочисленными стали показатели социального оптимизма: оценка условий жизни как своих собственных, так и общегородских; чувства относительно своего будущего и оценка возможных изменений в положении индивида и его семьи в 2006 г. Факт «условного» и «безусловного» доверия фиксировался на основе уточнений, которые просили сделать респондентов в случае их готовности выступить в роли поручителя (кому, на каких условиях и т.д.). Доверительному действию тогда приписывалась безусловность, когда в качестве объекта доверия назывался «друг», «родственник», и больше не выдвигалось никаких условий. В иных случаях проявление доверия было отнесено к «условному» типу.

Результаты анализа

Около 45% тех, кто удовлетворяет формальным требованиям, предъявляемым к поручителю, в принципе согласились бы оказать доверие кому-либо из своих знакомых и выступить в роли поручителя, тогда как 55% отказались бы от совершения данного доверительного действия. Группы «потенциальных поручителей» и «потенциальных непоручителей» дифференцированы по возрасту, уровню образования и субъективной оценке уровня жизни. «Потенциальные поручители» по сравнению с представителями группы «непоручителей» более молоды, имеют относительно высокий уровень образования и склонны к более позитивным оценкам уровня своей жизни (см. табл. 1).

Таблица 1. Распределение по возрастным группам, уровню образования и оценке уровня жизни семьи, % от числа ответивших в группах «потенциальных поручителей» и «непоручителей»

	Скорее согласился бы стать поручителем (N = 222)	Скорее не согласился бы стать поручителем (N = 275)	В среднем (N = 497)
Возрастные группы			
18–34 года	45,0	32,4	38,0
35–44 года	20,7	24,7	22,9
Старше 45 лет	34,2	42,9	39,0
	100,0	100,0	100,0
<i>Хи-квадрат Пирсона – 8,42; ст. св. – 2; уровень значимости – 0,015</i>			
Уровень образования			
Среднее и ниже	13,5	17,8	15,9
Среднетехническое, среднее специальное	25,2	34,2	30,2
Высшее (в том числе неоконченное)	61,3	48,0	53,9
	100,0	100,0	100,0
<i>Хи-квадрат Пирсона – 8,7; ст. св. – 2; уровень значимости – 0,013</i>			
Субъективная оценка уровня жизни			
Живем вполне сносно	62,9	47,1	54,2
Живем от зарплаты до зарплаты	33,5	47,1	41,0
Не можем свести концы с концами	3,6	5,9	4,9
	100,0	100,0	100,0
<i>Хи-квадрат Пирсона – 12,41; ст. св. – 2; уровень значимости – 0,002</i>			

По данным опроса жителей г. Новосибирска сложно судить об общероссийском состоянии проблемы доверия, однако уловить общую тенденцию возможно (особенно для крупных городов). По нашим данным, только каждый десятый житель Новосибирска считает, что Другие заслуживают доверия; 47% придерживаются обратного мнения: «нужно быть осторожными»; 42% полагают, что доверять можно только знакомым. Такой низкий уровень обобщенного доверия, ограниченность круга личностного доверия очень ярко характеризуют постсоветское пространство. Невозможность эффективной институциональной организации социальных взаимодействий обуславливает усиление тенденции к «закрытию» групп и созданию сетей. Неформальный нормативный порядок, присущий таким малым общностям, во многих социальных ситуациях выполняет функцию контроля. Не исключение и кредитные отношения, в которых существующие неформальные нормы, репутация и т.д. являются гарантами выполнения обязательств участниками взаимодействия. Эффективность неформальных правил игры на фоне недостатка безопасности и определенности, свойственных «большому обществу»²⁴, приводит к «сжатию круга доверия», превалированию неинституциональных кредитов над институциональными займами. Таким образом, выраженность установки обобщенного доверия является важным условием совершения доверительного действия, в том числе и оказания доверия заемщику со стороны поручителя. Тот факт, что отношения «заемщик – поручитель» могут возникнуть только среди знакомых, априори сокращает радиус личностного доверия. Тем не менее, среди тех, кто не готов выступить в роли поручителя, 58% крайне настороженно относятся к окружающим, тогда как в группе «потенциальных поручителей» такого мнения придерживаются 38%, а более половины (53%) полагают, что доверия заслуживают только знакомые (см. табл. 2). Перенос доверия в ближний круг в известной степени связан с обозначенными выше тенденциями.

В целом индивиды, выражающие готовность выступить поручителем, проявляют больший социальный оптимизм, чем те, кто отказывают заемщику в доверии. Например, среди «потенциальных поручителей» 71% смотрят в будущее с оптимизмом и надеждой; 52% полагают, что в 2006 г. их жизнь изменится в лучшую сторону, и 46% дают положительные оценки настоящим условиям. «Непоручителям» в большей степени свойственны пессимистичные настроения, в этой группе преобладают (относительно средних значений) негативные оценки. В частности, треть представителей данной «общности» испытывают страх или опасения в отношении своего будущего; 27% назвали свои жизненные условия крайне тяжелыми (см. табл. 2).

В рамках разработанной теоретической концепции исследования предполагалось, что согласие принять роль поручителя определяется и чувством социальной защищенности. Чем больше человек уверен в стабильности и защищенности своего жизненного пространства, тем с большей вероятностью можно ожидать проявлений доверия с его стороны. Действительно, среди тех, кто склонен кредитовать доверием заемщика, 13% дали высокие оценки своей правовой защищенности и 50% – средние, в то время как среди «потенциальных непоручителей» 53% вообще не уверены в том, что их права защищены. Аналогичная картина складывается и в оценках уверенности в стабильности своей работы: «потенциальные поручители» в меньшей степени, чем «непоручители», выражают обеспокоенность по поводу стабильности своей работы (см. табл. 3).

²⁴ Например, в Нижегородской области 37% мотивов отказа в сотрудничестве с банками сводится к признанию их недееспособности [Ивашиненко 2001: 41].

Таблица 2. Показатели социального оптимизма и установки обобщенного доверия, % от числа ответивших в группах «потенциальных поручителей» и «потенциальных непоручителей»

	Скорее согласился бы стать поручителем (N = 222)	Скорее не согласился бы стать поручителем (N = 275)	В среднем (N = 497)
Что Вы чаще всего испытываете, когда думаете о будущем?			
Опасения, страх	13,8	29,6	22,5
Спокойствие, но без особых надежд	15,1	16,5	15,9
Оптимизм, надежду	71,1	53,9	61,6
Всего	100,0	100,0	100,0
<i>Хи-квадрат Пирсона – 19,25; ст. св. – 2; уровень значимости – 0,000</i>			
Вы и Ваша семья будете жить лучше или хуже, чем в прошлом году, или ничего не изменится?			
Будем жить хуже	1,4	8,7	5,4
Ничего не изменится	46,3	50,2	48,4
Будем жить лучше	52,3	41,1	46,1
Всего	100,0	100,0	100,0
<i>Хи-квадрат Пирсона – 15,45; ст. св. – 2; уровень значимости – 0,000</i>			
Оценка условий своей жизни			
Жизнь тяжелая и не становится лучше	13,5	27,2	21,1
Жизнь такая, какая была и раньше	40,9	36,4	38,4
Жизнь становится лучше, чем была раньше	45,6	36,4	40,5
Всего	100,0	100,0	100,0
<i>Хи-квадрат Пирсона – 13,83; ст. св. – 2; уровень значимости – 0,001</i>			
Оценка современной ситуации в городе (Новосибирск)			
Все очень плохо, терпеть уже невозможно	3,6	9,2	6,7
Жить трудно, но можно терпеть	27,6	38,0	33,3
Все не так плохо, жить можно	68,8	52,8	60,0
Всего	100,0	100,0	100,0
<i>Хи-квадрат Пирсона – 14,86; ст. св. – 2; уровень значимости – 0,001</i>			
Можно ли доверять людям, или человек в общении с людьми всегда должен быть осторожен?			
Нет, нужно быть осторожным	38,2	57,9	49,1
Можно доверять, но только знакомым людям	53,2	34,8	43,0
Да, нужно быть открытым	8,6	7,3	7,9
Всего	100,0	100,0	100,0
<i>Хи-квадрат Пирсона – 19,46; ст. св. – 2; уровень значимости – 0,000</i>			

Таблица 3. Показатели чувства социальной защищенности, % от числа ответивших в группах «потенциальных поручителей» и «потенциальных непоручителей»

	Скорее согласился бы стать поручителем (N = 222)	Скорее не согласился бы стать поручителем (N = 275)	В среднем (N = 497)
Я уверен(а), что все мои права защищены			
Вообще не уверен	36,7	53,1	45,8
Не совсем уверен	50,2	39,3	44,2
Полностью уверен	13,1	7,6	10,1
	100,0	100,0	100,0
<i>Хи-квадрат Пирсона – 14,22; ст. св. – 2; уровень значимости – 0,001</i>			
У меня стабильная работа, и мне не грозит ее потерять			
Вообще не уверен	16,0	29,5	23,5
Не совсем уверен	35,2	29,9	32,2
Полностью уверен	48,9	40,6	44,3
	100,0	100,0	100,0
<i>Хи-квадрат Пирсона – 12,37; ст. св. – 2; уровень значимости – 0,002</i>			

Помимо получения координат «поручителей» и «непоручителей» в пространстве их социально-психологических оценок важным является определение направления влияния данных факторов на решение индивида о поручительстве. Теоретические предпосылки позволяют выдвинуть предположение о значимой роли обозначенных социально-психологических условий в процессе принятия решения о доверии. В силу характера признака «готовность выступить поручителем» (он принимает два значения) для оценки шансов попадания в группу «поручителей» была использована модель логистической регрессии. В качестве независимых признаков были выделены семь показателей (см. табл. 1, 2), отражающих социально-психологические условия доверительного действия – поручительства. Взаимообусловленность данных признаков определила необходимость их преобразования в несвязанные между собой факторы. С помощью метода главных компонент²⁵ было выделено три фактора, которые в полной мере отразили социально-психологические условия, обозначенные в теоретической части работы.

Фактор 1. Социальный оптимизм (38%):

- оценка собственных условий жизни – 0,78;
- оценка общегородской ситуации – 0,73;
- отношение к будущему – 0,75;
- оценка перспектив изменения жизни – 0,70.

Фактор 2. Чувство социальной защищенности (16%):

- уверенность в правовой защищенности – 0,87;
- уверенность в стабильности работы – 0,71.

Фактор 3. Установка обобщенного доверия (13%):

- обобщенное доверие – 0,93.

²⁵ Применение данного метода позволило получить ортогональные, т.е. не связанные между собой факторы на основе сжатия исходного признакового пространства. Используемый метод вращения – Varimax. Доля объясненной дисперсии – 67%. Значительная доля объясненной дисперсии, приходящаяся на первый фактор, в большей степени обусловлена «скошенностью» числа исходных признаков в сторону показателей социального оптимизма.

Для включения в модель логистической регрессии выделенные факторы были преобразованы в ранговые признаки: 1 – низкая оценка (социального оптимизма, чувства социальной защищенности, обобщенного доверия), 2 – средняя, 3 – высокая²⁶. В основе модели лежало предположение о том, что высокие оценки социального оптимизма, чувства социальной защищенности и выраженность установки обобщенного доверия повышают шансы попадания в группу «потенциальных поручителей». Анализ результатов логистической регрессии в принципе не опроверг выдвинутую теоретическую гипотезу. Действительно, более оптимистично настроенные люди в большей степени, чем пессимисты, склонны выражать готовность выступить в роли поручителя у кого-либо из своих знакомых (у них в 2,4 раза больше шансов попасть в группу «потенциальных поручителей», чем у тех, кому не свойственно проявление социального оптимизма). Ощущение социальной защищенности также повышает вероятность совершения доверительного действия. Индивиды, достаточно высоко оценивающие уровень своей защищенности, имеют примерно в 1,5–3 раза больше шансов предпочесть принять ответственность поручительства, чем отказаться от него. Идентификация окружающих (Других) как заслуживающих доверия также оказывает положительное влияние на решение о поручительстве (см. табл. 4).

Таким образом, предположение о значимой роли социально-психологических факторов, характеризующих субъекта доверия (поручителя), для принятия решения о доверии заемщику денежных средств получило эмпирическое обоснование. Безусловно, проверка выдвинутой гипотезы требует проведения детального исследования, направленного именно на проблематику доверия в ситуации институционального займа, тем не менее, полученные результаты дают основания для признания принципиальной возможности ее выдвижения.

Таблица 4. Оценка шансов попадания в группу «потенциальных поручителей»: параметры логистической регрессии

	b-коэффициент (стандартная ошибка)	Шансы попадания в группу «поручителей», раз (exp (b))	Границы 95%-го доверительного интервала, раз
<i>низкая оценка – референтная группа для каждой из независимых переменных</i>			
Социальный оптимизм			
Средняя оценка	0,41 (0,23)*	1,5	1,0 – 2,4
Высокая оценка	0,89 (0,25)**	2,4	1,5 – 3,9
Чувство социальной защищенности			
Средняя оценка	0,65 (0,23)**	2,0	1,2 – 3,0
Высокая оценка	0,73 (0,25)**	2,1	1,3 – 3,4
Обобщенное доверие			
Средняя оценка	0,24 (0,22)*	1,3	0,8 – 1,9
Высокая оценка	0,67 (0,25)**	2,0	1,2 – 3,3
Константа	-1,42 (0,27)**		
<i>Доля правильных предсказаний – 58% (43% – группа «не поручителей», 77% – группа «поручителей»).</i>			
<i>Модельный хи-квадрат = 30, 07 (p < 0,05); p < 0,1*; p < 0,01**.</i>			

Проведенный анализ позволяет выделить наиболее популярные мотивы согласия или отказа от поручительства (см. табл. 5). Около половины «потенциальных поручителей» приняли бы решение о доверии при условии, что заемщик являлся бы его другом, родственником.

²⁶ Средние значения факторов в каждой из выделенных групп статистически значимо различаются, что дало основание говорить о приемлемости проведенного преобразования.

Практически 30% готовы выступить поручителем только у надежного человека, 14% – в том случае, если заемщик, по их мнению, платежеспособен (имеет высокий доход, квартиру, машину и т.п.). Репутация банка, положительный опыт кредитования (поручительства) и небольшая сумма займа – менее популярные условия совершения доверительного действия. Опираясь на теоретические выкладки, приведенные в первой части работы, мы разбили мотивы согласия на две группы, чтобы определить соотношение «условного» и «безусловного» доверия. К проявлению «безусловного» доверия склонны 45,5% «поручителей»: они не выдвинули никаких иных требований кроме того, что заемщик должен быть другом или родственником. На дополнительные условия поручительства (надежность, платежеспособность, сумма кредита и т.д.) указали 54,5%.

Таблица 5. Мотивы согласия или отказа от поручительства, % от ответивших в группах «потенциальных поручителей» и «потенциальных непоручителей»

Мотивы согласия (N = 212)		Мотивы отказа (N = 255)	
Друг, родственник	53,0	Недоверие людям	26,6
Надежный человек	31,2	Большая ответственность	16,8
Платежеспособный человек	13,9	Недоверие банкам	16,8
Ответная помощь	3,3	Низкий или нестабильный личный доход	13,6
Небольшая сумма кредита	2,8	Не нужны лишние проблемы	9,4
Положительный опыт	2,3	Нет гарантий, что будет выплачивать	8,2
Репутация банка	1,4	Плохой опыт поручительства	6,3
Всего*	107,9	Нет уверенности в завтрашнем дне	5,5
* Сумма превышает 100%, так как было можно назвать несколько мотивов (вопрос задавался в открытой форме)		Нет платежеспособных знакомых	1,6
		Высокие процентные ставки	1,2
		Всего*	105,8

Анализ мотивов отказа от поручительства дает возможность косвенной оценки роли специфических социально-психологических факторов в принятии решения о совершении доверительного действия (хотя, судя по распределению ответов, решающее значение имеют «общие» условия). К их числу можно отнести: недоверие людям (27% от числа ответивших «непоручителей»), отсутствие уверенности в завтрашнем дне (5,5%), нежелание брать на себя ответственность (16,8%) и лишние проблемы (9,4%). Тем не менее, при приеме решения о согласии или отказе выступить поручителем учитываются: степень институционального доверия (недоверие банкам – 16,8%; высокие процентные ставки – 1,2%); оценка своих ресурсов, которые могут быть актуализированы в случае обмана со стороны заемщика (низкий или нестабильный доход – 13,6%), а также оценка надежности заемщика (нет гарантий, что заемщик будет выплачивать кредит – 8,2%; отсутствие платежеспособных знакомых – 1,6%). Последний фактор (оценка надежности индивида как исполнителя роли заемщика) в большей степени проявился в названных респондентами условиях согласия выступить поручителем.

Заключение

Данная статья посвящена проблеме формирования доверия в отношениях «поручитель – заемщик» в сфере институционального кредитования. В исследовании поручительство рассматривается не столько как финансовая деятельность индивида, сколько как доверительное действие. В теоретических рамках, задаваемых концепцией доверия, решение о поручительстве определяется как социальное действие, сопряженное с разного рода рисками и совершаемое исходя из ожиданий благонадежного поведения контрагента (заемщика). В работе выделены три основные группы факторов, влияющих на совершение

доверительного действия: социокультурные, институциональные и социально-психологические. Целью исследования являлось показать направление влияния социально-психологических факторов на готовность принять роль поручителя, т.е. оказать доверие заемщику денежных средств.

Как показали результаты проведенного исследования, «потенциальные поручители» более молоды, образованны и выше оценивают уровень своей жизни, чем люди, не склонные к оказанию доверия. Кроме того, социальный оптимизм и чувство защищенности, наряду с позитивной оценкой окружающих как заслуживающих доверия, повышают шансы принятия роли поручителя. Такие выводы позволяют признать правомерность выдвижения теоретической гипотезы о том, что на принятие решения о доверии оказывают влияние не только оценка надежности контрагента, но и собственные социально-психологические ресурсы индивида, которые непосредственным образом не связаны с конкретной ситуацией доверия.

«Специфическими» социально-психологическими факторами, характерными для ситуации поручительства, являются: институциональное доверие; оценка надежности контрагента как исполнителя роли заемщика; оценка собственных социальных резервов поручителя, которые могут быть актуализированы в случае оппортунистического поведения заемщика (или для предотвращения такового). В данном направлении проведение анализа было затруднено по причине ограничений информационной базы исследования, однако можно отметить, что на первое место выходят условия, связанные с оценкой надежности заемщика. Вероятно, в обстоятельствах низкого уровня доверия банковской системе (в том числе схемам кредитования) основными гарантами для поручителя являются сам заемщик и неформальные механизмы, поддерживающие стабильность и прозрачность взаимодействий. Именно поэтому круг возможных объектов доверия (тех, у кого индивид готов стать поручителем) по большей части ограничен близкими друзьями, родственниками. Кстати, и банки в силу слабого нормативно-правового регулирования в области кредитования физических лиц также воспроизводят практику родства применительно к поручительству. Нехватка обобщенного доверия в сочетании с неуверенностью в стабильности функционирования социальных институтов являются наиболее распространенными мотивами отказа от принятия роли поручителя (вероятно, и одними из ключевых факторов, сдерживающих развитие институционального кредитования в России).

Выход за пределы ближнего круга – оказание доверия знакомому (не близкому другу или родственнику) сопряжен с введением ряда условий совершения доверительного действия. Применительно к поручительству «условное» доверие характеризуется определением таких дополнительных условий, как надежность индивида как заемщика, его платежеспособность, репутация банка и т.п. «Безусловное» поручительство характерно для индивидов с малым радиусом доверия, которые в своих действиях не ориентированы на его расширение.

Наконец, хотелось бы отметить, что в дальнейшем планируется более детальное изучение тех ключевых вопросов, ответы на которые в рамках данной работы были только обозначены. В частности, интересным направлением исследования является изучение собственных социальных ресурсов индивида, выступающего в роли поручителя, и их влияния на принятие решения о поручительстве. В фокусе исследовательского внимания также должны оказаться механизмы «условного» и «безусловного» доверия, так как их соотношение является хорошим показателем потенциала доверия в обществе в целом.

Литература

- Giddens A.* The Consequences of Modernity. Cambridge: Polity Press, 1992.
- Hayashi N., Ostrom E., Walker J., Yamagishi T.* Reciprocity, Trust and the Sense of Control // Rationality and Society. 1999. Vol. 11. P. 27–46.
- Luhmann N.* Trust and Power. Chichester: John Wiley and Sons, 1979.
- Luhmann N.* Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives // Trust: Making and Breaking Cooperative Relations / Department of Sociology, University of Oxford, 2000. Ch. 6. P. 94–107.
- Radaev V.* How Trust is Established in Economic Relationships When Institutions and Individuals are not Trustworthy / Revisited version of the paper presented at workshop on trust and honesty. Collegium, Budapest, 22–23 November, 2002.
- Rose-Ackerman S.* Trust, Honesty, and COrruption: Reflection on the State-Building Process // European Journal of Sociology. 2001. Vol. 42. P. 27–71. <http://papers.ssrn.com/abstract=283429>
- Sztompka P.* Trust: A Sociological Theory. Cambridge: Cambridge University press, 1999.
- Uslaner E.* The Moral Foundation of Trust. Cambridge: Cambridge University press, 2002.
- Yamagishi T.* Trust and Social Intelligence: The Evolutionary Game of Mind and Society. Tokio: Tokio University Press, 1998.
- Yamagishi T., Yamagishi M.* Trust and Commitment in United States and Japan // Motivation and Emotion. 1994. Vol. 18. No 2.
- Аналитический отчет «Динамика финансовой активности населения России 2000–2004 гг.» // ЦИРКОН, ВЦИОМ. Проект «МФАН-2004». Вып. 4. Версия от 1 октября 2004 г. http://www.zircon.ru/russian/publication/5_2.shtml
- Барсукова С.Ю.* Неформальная экономика: экономико-социологический анализ. М.: ГУ–ВШЭ, 2004.
- Вебер М.* Основные социологические понятия // Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 625–636.
- Иващенко Н.Н.* Механизм взаимодействия на финансовом рынке России: население и финансовые структуры // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 3. С. 27–43.
- Кузина О.Е.* Формирование доверия в массовом инвестиционном поведении // Социологический журнал. 1999. № 1–2. С. 171–181.
- Социология и экономика доверия / Под ред. Ю. Веселова. СПб.: Социол. об-во им. М.М. Ковалевского, 2004.
- Стребков Д.О.* Потребности и предпочтения населения России на рынке кредитных услуг // Социологические исследования. 2004. № 2. С. 51–60. <http://ecsocman.edu.ru/socis>
- Штомпка П.* Социология: анализ современного общества / Пер. с польского С. Червонной. М.: Логос, 2005. Гл. 13.

Дебютные работы



1-е место
Победитель конкурса 2006 г.
журнала «Экономическая социология»

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ В СТРАТЕГИЯХ ТРУДОУСТРОЙСТВА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ТРУДА

Лаврусевич Полина Евгеньевна

аспирантка Института экономики и организации промышленного производства СО РАН

Одним из определений рынка труда является его представление как сферы согласования интересов работодателя и наемного работника [Калугина, Вершинина 2000: 96]. Ключевыми понятиями в данном случае будут понятие канала трудоустройства, или посредника на рынке труда – распределителя рабочей силы, который обеспечивает связь между работодателями и работниками [Козина 1999: 173], и механизма, с помощью которого они «находят друг друга». Эффективность функционирования посреднических структур результируется в рациональном распределении рабочей силы по сферам и отраслям занятости и по рабочим местам.

Наиболее распространенным каналом поиска работы на российском рынке труда на данный момент являются социальные сети. Данные Федеральной службы государственной статистики¹ свидетельствуют о том, что в ноябре 2004 г. 58,6% безработных использовали свои личные связи в поисках работы. По мнению специалистов, роль личных связей на российском рынке труда гипертрофирована: они размывают рыночный обмен, что может привести к появлению закрытых сфер и препятствовать свободному переливу рабочей силы [Якубович 2002: 210–248; Хибовская 1995]. В этой ситуации необходимо проанализировать особенности функционирования социальных сетей как посредника на российском рынке труда, попытаться понять причинную обусловленность этого явления. Наиболее результативным будет исследование, учитывающее контекст обращения к данному способу поиска работы. Ведь выбор индивида, осуществляющего поиск работы, является по своей сути неальтернативным, *стратегия трудоустройства* складывается из совокупности используемых способов трудоустройства.

Цель данной работы состоит в том, чтобы проанализировать стратегии трудоустройства на российском рынке труда в разрезе обращений к социальным сетям как каналу трудоустройства, т.е. рассмотреть, как стратегии поиска работы конституируются вокруг социальных сетей.

На современном российском рынке труда представлены следующие посреднические структуры. Прежде всего, это формальные посредники: государственные и частные службы занятости, рекламные объявления в СМИ, а также сохранившийся в очень ограниченных масштабах институт распределения выпускников после окончания учебного заведения. ФСГС РФ уже не дает информации по данному каналу трудоустройства. По данным опроса

¹ Обследование населения по проблемам занятости, ноябрь 2004. ФСГС. М., 2004.

работников промышленности², проводимого ВЦИОМ, по распределению трудоустроились 7,6% работников. Помимо обращения к тем или иным институтам посредничества, индивид может обратиться напрямую к работодателю, в отделы кадров предприятий. Такой способ трудоустройства характерен для низко квалифицированных работников, обладающих невысокой конкурентоспособностью на рынке труда [Козина 1997: 59].

Государственные службы занятости ориентированы преимущественно на оказание помощи безработным и выполняют кроме непосредственно посреднических функций функцию социальной защиты безработных. Частные кадровые агентства представляют собой относительно новый институт посредничества и обслуживают особый сегмент рынка труда, занимающийся главным образом трудоустройством высококвалифицированных работников и управленческого персонала [Кабалина 1999], причем услуги кадровых агентств не бесплатны. Объявления в СМИ также относятся к формальным институтам посредничества, но существенным отличием от служб занятости является относительная «безличность» данного канала трудоустройства, функционирование его преимущественно как информационного посредника, как некой базы данных, или доски объявлений (особенно это касается виртуальных бирж труда и досок объявлений³). Таким образом, поиск работы можно осуществлять, практически «не вставая с дивана».

На виртуальных порталах, посвященных поиску работы/сотрудников, размещают объявления о свободных вакансиях не только предприятия, но и кадровые агентства; к тому же любой желающий может разместить свое резюме, которое мгновенно становится доступным потенциальному работодателю. Это выгодно отличает доски объявлений в Интернете от печатных изданий, ведь даже для публикации бесплатного объявления должно пройти некоторое время. Данный канал трудоустройства очень динамично развивается, однако вряд ли он может составить конкуренцию традиционным печатным изданиям. Во-первых, потому, что объявления в сети Интернет содержат, прежде всего, информацию о вакансиях для высококвалифицированных работников, имеющих выход в Интернет и обладающих навыками работы на компьютере. Традиционные печатные издания (прежде всего газеты) обслуживают иной сегмент рынка труда, ориентируясь на менее квалифицированных работников. Таким образом, при прочих равных условиях, различные «доски объявлений» представляют собой наиболее демократичный и широко доступный канал трудоустройства.

Под неформальными посредническими структурами подразумеваются социальные сети, или личные связи, т.е. обращение к друзьям и родственникам за помощью в трудоустройстве. Обращение к данному каналу трудоустройства обусловлено прежде всего возможностью получения дополнительной информации о вакансиях, а также возможностью получения рекомендации или же протекции. В последнем случае агент социальной сети обладает ресурсом влияния на работодателя, что гарантирует соискателю трудоустройство. Способ действия социальных сетей (предоставление информации, рекомендация или протекция), можно представить в виде континуума, одним из полюсов которого является исключительно информационное посредничество, а другим – непосредственное участие в принятии решения о найме сотрудника (протекция). Измерителем для данной шкалы служит степень участия агента социальной сети в принятии решения о трудоустройстве (в случае предоставления информации о вакансии оно практически отсутствует).

² Массив данных был получен из Единого архива социологических данных (Независимый институт социальной политики). <http://sofist.socpol.ru>

³ Например, Кадровый дом «СуперДжоб» (<http://www.superjob.ru/>), Найм.ру (<http://www.naim.ru>), Вакансия от А до Я (<http://www.vacansia.ru>).

Кроме того, типы связей с агентами социальной сети можно представить в виде континуума: «сильные» – «слабые» связи, причем задействование последних в процессе трудоустройства более эффективно, поскольку они предоставляют более разностороннюю информацию⁴. Отдельно стоит выделить профессиональные связи, которые нередко служат способом воспроизводства профессионального сообщества.

Действие социальных сетей как посредника на рынке труда можно разделить на реактивное (т.е. помощь в трудоустройстве, инициированная просьбой самого индивида) и проактивное (т.е. изначально не запланированное и не инициированное самим индивидом предложение какого-либо агента социальной сети оказать содействие в трудоустройстве). Данная классификация была предложена В. Якубовичем [Якубович 2002].

Представленные на рынке труда посреднические структуры представляют собой совокупность возможностей для реализации индивидуального поведения, связанного с поиском работы. Выбор индивида при этом носит неальтернативный характер, т.е. процесс трудоустройства может заключаться в использовании нескольких способов поиска работы. Под стратегией поиска работы (трудоустройства) будем понимать совокупность задействованных индивидом способов поиска работы (обращений к каналам трудоустройства), а также ориентацию на определенную форму и статус занятости, что в свою очередь обуславливает выбор определенных каналов трудоустройства.

В качестве информационной базы выбраны 9–13 волны Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (1998–2004 гг.). В каждой волне были отобраны респонденты, обратившиеся течение 30 предшествующих опросу дней куда-либо в поисках работы. Объем подвыборки составил от 957 до 1069 человек. Выборка включает не только безработных, желающих найти работу, но и уже имеющих работу индивидов, желающих ее сменить. Это выгодно отличает данное исследование от проводимых другими организациями (например, Мониторинг общественного мнения, который осуществляет ВЦИОМ, содержит такого рода вопросы только для группы безработных) и позволяет провести сравнительный анализ стратегий трудоустройства занятых и безработных. К сожалению, ни один из доступных автору массивов данных не содержит информации о распространенности каналов поиска работы в разрезе реальных трудоустройств, которую можно было бы правомерно использовать в сравнительном анализе.

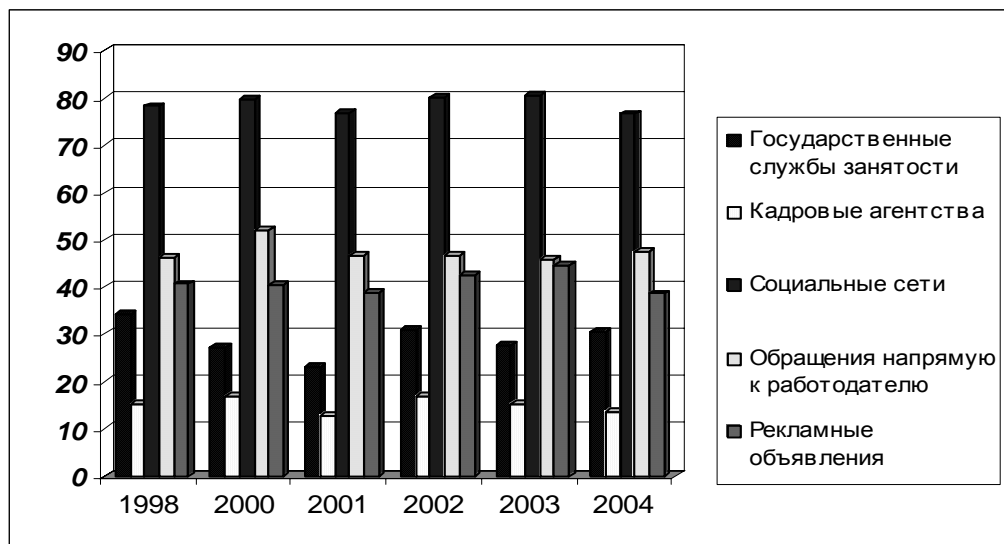
Как показывают результаты расчетов, на протяжении всего рассматриваемого периода личные связи были наиболее распространенным способом поиска работы: к друзьям/знакомым и родственникам за помощью в трудоустройстве обращались практически 4/5 всех ищущих работу. На рис. 1 под социальными сетями как каналом трудоустройства понимаются обращения к друзьям/знакомым, родственникам. Исходный массив данных содержит информацию отдельно по использованию родственных и дружеских связей.

⁴ Сила межличностных связей измеряется комбинацией показателей количества времени, эмоциональной близости, интенсивности взаимодействия, наличием обратной связи. Если каждый из агентов *A* и *B* имеет «сильную» связь с агентом *C*, то практически невероятно, что между агентами *A* и *B* не будет никакой связи. Такая связь, скорее всего, и будет «слабой». «Слабые» связи более эффективны в транслировании ресурсов между акторами, чем сильные, с их помощью можно установить взаимодействие с большим числом акторов сети.

С точки зрения индивида, «слабые» связи являются важным ресурсом в отношении возможностей мобильности. На макроуровне слабые связи играют роль усиления социальной сплоченности [cohesion]. Меняя место работы, индивид не только выходит из одной сети взаимодействий и входит в другую, но и устанавливает связь между двумя этими структурами [Granovetter 1973].

Родственные связи практически в два раза менее предпочтительны, чем дружеские/по знакомству: в 2004 г. к друзьям/знакомым за помощью в трудоустройстве обращались 74,6% ищущих работу индивидов, а к родственникам – только 37,2%. В данном случае невозможно однозначно обозначить родственные и дружеские связи / связи по знакомству как «сильные» и «слабые» соответственно, однако вполне обоснованно можно утверждать, что родственные связи тяготеют к «сильному» полюсу, что и объясняет их меньшую привлекательность в процессе поиска работы.

Рис. 1. Выбор каналов трудоустройства респондентами, по данным РМЭЗ 1998–2004 гг., % от общей численности занимающихся поиском работы



Выявить стратегии трудоустройства в рамках данной информационной базы можно, применяя следующие статистические процедуры.

- Вычисление среднего количества использованных способов поиска работы. Данный показатель свидетельствует об общей активности индивида в процессе трудоустройства, а также о том, насколько остро перед ним стоит проблема трудоустройства.
- Кластерный анализ в группах безработных и занятых, с целью выявить наиболее распространенные стратегии трудоустройства, проанализировать, какое место среди них занимают разного рода сетевые стратегии поиска работы.
- Аналитическое выделение отдельных типов сетевых стратегий трудоустройства, изучение их динамики, а также составление социального портрета индивидов, их реализующих.

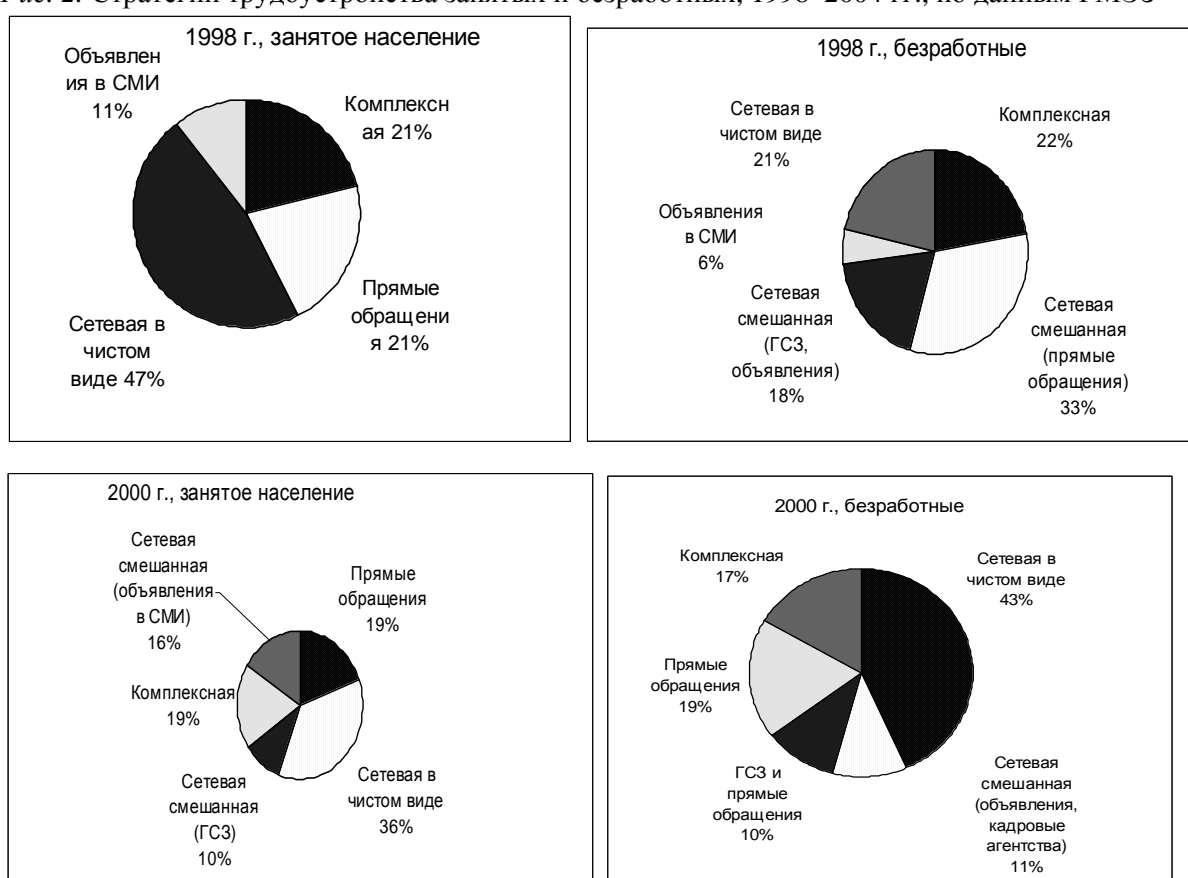
Строго говоря, необходимо различать понятия «поиск работы» (рассматриваемый как процесс) и «трудоустройство» (понимаемое как результат поиска, факт найма). Однако поскольку информационная база содержит данные только о каналах поиска работы и не дает никакой информации о каналах реального трудоустройства, то в дальнейшем эти понятия будут использоваться в качестве синонимов.

Среднее количество использованных каналов трудоустройства в рассматриваемый период колебалось очень незначительно (от 1,97 до 2,17, максимально возможное количество способов поиска работы равно 5), что свидетельствует о стабильности и устойчивости стратегий поиска работы (в количественном аспекте). Существуют значимые различия в интенсивности поиска работы занятыми и безработными: дисперсионный анализ показал,

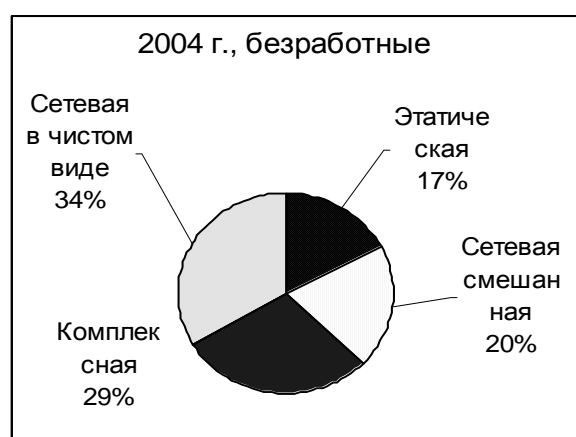
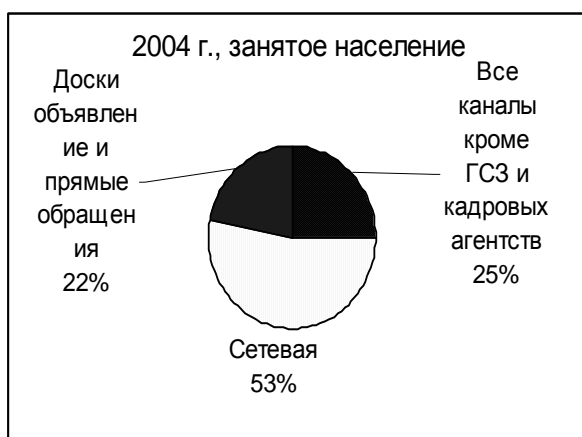
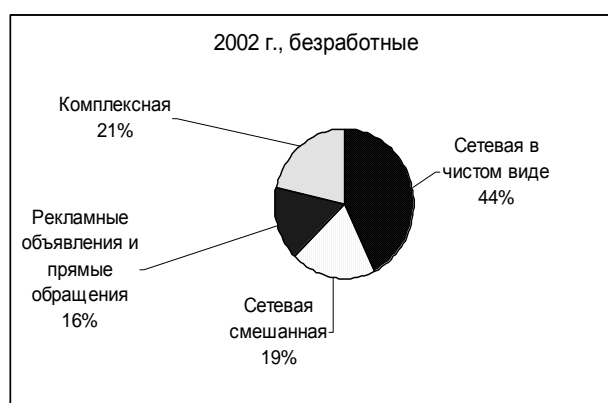
что безработные в среднем используют больше способов поиска работы, чем занятые⁵. Отсутствие работы, острая необходимость трудоустройства помещает безработных индивидов в более жесткие рамки, что ведет к использованию большего количества способов поиска работы, по сравнению с занятым населением, для которого процесс поиска нового рабочего места не имеет столь жестких временных ограничений.

Ниже представлены результаты кластерного анализа, который проводился методом *K*-средних последовательно на каждой из волн (рис. 2). Переменными кластеризации послужили 6 дихотомических переменных, обозначающих обращение к тому или иному способу трудоустройства. Названия кластерам были приписаны на основании значений исходных переменных в центрах кластеров. Именно поэтому частотное распределение индивидов по кластерам – стратегиям поиска работы – стоит рассматривать прежде всего как тенденцию, и не правомерно было бы проводить строгие сравнения. В дальнейшем, когда стратегии будут выделены аналитически, можно будет сделать более точные выводы.

Рис. 2. Стратегии трудоустройства занятых и безработных, 1998–2004 гг., по данным РМЭЗ



⁵ Здесь и далее сравнение различных аспектов поведения, связанного с поиском работы, будет проводиться на базе 13-й волны РМЭЗ (2004 г.)



Наиболее распространенными являются сетевые стратегии трудоустройства – в чистом виде, когда индивид тяготеет только лишь к привлечению сетевых ресурсов в процессе трудоустройства, или же смешанные, когда обращение к друзьям и (или) родственникам дополнено обращениями напрямую к работодателю или к рекламным объявлениям. Сетевую стратегию в чистом виде реализовывали от 36 до 58% занятого населения, намеренного сменить работу, и 21–58% безработных. Причем при задании минимального количества кластеров (2 или 3) неизбежно выявлялось противопоставление «использование личных связей – обращение ко всем остальным каналам трудоустройства».

Сетевую стратегию трудоустройства, дополненную поиском работы с помощью рекламных объявлений, можно назвать наиболее простой и легко реализуемой: просмотр доски объявлений и обращение к знакомому и (или) родственнику за помощью в трудоустройстве не требуют особых материальных, временных и моральных затрат. В то время как обращение в государственную службу занятости является (не важно официальным или нет) признанием индивида безработным, а обращение в кадровое агентство, возможно, потребует оплаты его услуг.

Комплексная стратегия трудоустройства заключается в использовании всех возможных способов трудоустройства, в том числе и использовании личных связей. Комплексная стратегия встречается как среди безработных, так и среди занятых, однако существенны ли наблюдаемые различия распространенности данной стратегии, можно будет сказать только после более строгого статистического анализа.

Естественно, результаты кластерного анализа дают лишь обобщенное представление о многообразных проявлениях индивидуального поведения, связанного с поиском работы, и данный этап анализа данных имеет смысл рассматривать скорее как разведывательный.

Непосредственно рассмотреть место социальных сетей в стратегиях трудоустройства можно, построив следующую типологию: аналитически («вручную») выделить группы индивидов 1) прибегающих только к личным связям в процессе трудоустройства, 2) использующих наряду с личными связями иные способы поиска работы, 3) обращающихся к другим каналам трудоустройства и избегающим обращения к социальным сетям (см. табл. 1). Данные типы не являются «чистыми», так как представляют собой достаточно обобщенную схему анализа, но в самом общем виде они дают возможность оценить, какое место занимают именно социальные сети в стратегиях трудоустройства, каков контекст использования личных связей в процессе трудоустройства.

Таблица 1. Стратегии трудоустройства в разрезе обращений к социальным сетям как каналу трудоустройства, по данным РМЭЗ, 1998–2004 гг., % от общей численности осуществляющих поиск работы

Тип стратегии	1998	2000	2001	2002	2003	2004
Сетевая стратегия в чистом виде	23,9	22,9	26,3	22,2	22,6	22,7
Сетевая смешанная стратегия	54,4	56,9	50,6	58,0	58,0	53,9
Стратегия избегания личных связей	21,7	20,2	23,1	19,8	19,4	23,4
Всего	100	100	100	100	100	100

Построенная типология выглядит достаточно устойчивой: за весь наблюдаемый период сетевую стратегию в чистом виде реализовывали чуть менее четверти всех ищущих работу респондентов, сетевую смешанную (использование личных связей в сочетании с обращениями к другим посредникам) – 51–58%, не обращались к неформальным посредническим структурам, а использовали иные способы поиска работы около одной

пятой респондентов. В целом характер распространенности как отдельных каналов трудоустройства, так и стратегий поиска работы является практически неизменным на протяжении рассматриваемого периода, что наталкивает на мысль об устойчивости моделей поведения, связанного с поиском работы.

Для того чтобы выявить специфику стратегий трудоустройства разных социальных групп, рассмотрим социальный портрет индивидов, их реализующих, оцененный по следующим параметрам.

- Объективные характеристики положения индивида на рынке труда:
 - ✓ социально-демографические характеристики (пол, возраст, образование);
 - ✓ составляющие профессионально-трудового статуса (наличие/отсутствие работы; для безработных – наличие опыта работы; для занятых – должностная позиция, размер заработной платы);
 - ✓ некоторые характеристики социального капитала, которым располагает индивид⁶ (изменение круга друзей и знакомых, обращение к знакомым/родственникам за материальной помощью, оценка материального положения друзей и знакомых).
- Субъективные составляющие положения индивида на рынке труда: оценка собственной позиции на рынке труда (готовность приступить к работе в короткие сроки, ожидаемое время поиска работы, для занятых – уверенность в возможности найти работу не хуже настоящей, обеспокоенность возможной потерей работы).

Метод анализа данных – анализ Z-статистик отклонений частот в клетках таблиц сопряженности, критерий Хи-квадрат.

Названные выше характеристики в совокупности дают представление о *конкурентоспособности* индивида на рынке труда, которую, на взгляд автора, можно рассматривать как одну из ключевых характеристик, определяющих поведение индивида на рынке труда, связанное с поиском работы. Конкурентоспособность складывается прежде всего из двух составляющих – человеческого и социального капитала, комбинация которых и определяет позицию индивида на рынке труда.

Человеческий капитал заключается в накопленном индивидом багаже профессиональных знаний и опыта. Обладание социальным капиталом состоит в «совокупности реальных или потенциальных ресурсов, связанных с обладанием устойчивой сетью [durable networks] более или менее институционализированных отношений взаимного знакомства и признания – иными словами, с членством в группе» [Бурдые 2002]. Объем сетевых ресурсов индивида представляет собой объем капиталов разного вида, доступных тем, с кем этот индивид связан. Для успешного трудоустройства одинаково важны оба вида капитала: уровень профессиональной квалификации и совокупность связей, которые можно задействовать в процессе поиска работы.

Сетевую стратегию в чистом виде более склонны реализовывать имеющие работу индивиды (в данной группе их 53,3%, по всей совокупности 38,8%, Z-статистика отклонения частот составила 4,7), причем работающие на предприятии, в организации (в отличие от самозанятых, случайной занятости). Среди безработных – ранее не работавшие и не имеющие опыта работы, в частности учащиеся (по всей совокупности ищущих работу они составляют 7,5%, в данной группе 11,2%, Z-статистика отклонения частот равна 2,4). В данной группе значительно меньше пессимистичных оценок своей позиции («работу найти невозможно»). Приверженцы сетевой стратегии не ощущают острой необходимости

⁶ Информационная база дает возможность оценить влияние социального капитала только по косвенным индикаторам.

трудоустройства, т.е. в данной группе снижена доля лиц, готовых приступить к работе немедленно.

Таким образом, социальная база неформальных посреднических структур конституируется преимущественно двумя сегментами: уже имеющими опыт работы и обладающими определенной профессиональной квалификацией работающими индивидами, т.е. располагающими некоторым объемом человеческого капитала, и, напротив, ранее не работавшими, получающими образование индивидами, чей человеческий капитал на данный момент, по-видимому, не достаточен, чтобы удовлетворить требованиям формальных посреднических институтов.

Из этого следует, что обращение к социальным сетям как каналу трудоустройства может быть обусловлено разными сочетаниями человеческого и социального капиталов. В обоих случаях индивид должен располагать некоторым объемом социального капитала, чтобы в принципе иметь возможность использовать личные связи при поиске работы. Можно предположить, что уже имеющие работу индивиды, желающие сменить работу, задействуют свои «связи» как раз потому, что поиск работы для них не необходимость, а возможность улучшить свое положение, повысить свой профессиональный статус. Это наталкивает на мысль о том, что улучшение позиции на рынке труда для занятого индивида возможно только через обращение к социальным сетям, но не к формальным институтам. Тогда вопрос в том, что именно отталкивает индивидов, реализующих сетевую стратегию, от обращений к формальным институтам посредничества: только ли стабильная позиция на рынке труда и отсутствие острой необходимости трудоустройства?

Другая подгруппа – молодые люди, еще не закончившие образование, – имеет иную мотивацию использования личных связей при поиске работы. Недостаточный объем человеческого капитала (прежде всего отсутствие опыта работы) не дает возможности успешно конкурировать с другими работниками в рамках обращения к формальным посредническим структурам, не удовлетворяет требованиям последних. Здесь социальные сети будут играть роль не столько информационного посредника, сколько инструмента для оказания давления на работодателя (например, в случае прямой протекции), или же своеобразной «кредитной организации», которая гарантирует возрастание качества человеческого капитала работника в недалеком будущем.

Следование *сетевой смешанной стратегии* предполагает обращение к социальным сетям наряду с другими способами трудоустройства – государственными службами занятости и кадровыми агентствами, рекламными объявлениями и обращениями напрямую к работодателю, на предприятие. Эту группу отличает существенно большая, чем по всей совокупности, доля безработных (65,8 и 61,2% соответственно при значении Z-статистики отклонений частот 3,1), причем среди безработных к реализации данной стратегии более склонны уже имеющие опыт работы; высокая доля пессимистичных оценок своего положения (в данной группе считают, что «работу найти невозможно» 26,2%, а среди всех ищущих работу 21,9%, значение Z-статистики отклонений частот составило 3,4). Индивиды, придерживающиеся сетевой смешанной стратегии трудоустройства, в большей степени ощущают необходимость трудоустройства и выражают готовность приступить к работе в короткие сроки.

Исходя из этого такую стратегию можно охарактеризовать как типичную стратегию безработного и выразить ее сущность следующим образом: «на связи надеяться, но сам не плошай». Для большей надежности привлечение личных связей дополнено обращением к формальным институтам и непосредственно на предприятие, но вполне вероятна и обратная ситуация – использование других способов поиска работы подкреплено обращением к социальным сетям.

И наконец, *стратегия избегания личных связей* характеризуется большей долей женщин среди ее приверженцев (48,8% по всей совокупности и 55,8% в данной группе при значении

Z-статистики отклонений частот 2,4). В литературе неоднократно встречаются выводы о разной роли социальных сетей в стратегиях трудоустройства мужчин и женщин [Гартаковская 2004; Petersen, Saporta, Siedel 2000], в частности о более широких возможностях мужчин использовать свои личные связи в процессе трудоустройства, о более высокой профессионализации и специализации мужских сетей, в отличие от женских. Ранее проведенные автором расчеты (на массивах данных РМЭЗ и объединенного мониторинга ВЦИОМ) показали, что женщины более склонны к обращениям в государственные службы занятости, чем мужчины. По всей вероятности, это связано с возможностью получения официального статуса безработного и соответствующей социальной поддержки. В очередной раз подтверждается вывод о том, что государственные службы занятости выполняют преимущественно функцию социальной защиты безработных.

Такова социальная база анализируемых типов стратегии, которая была выявлена на базе 13-й волны РМЭЗ (2004 г.). 9-я волна РМЭЗ дает возможность косвенно оценить объем социального капитала, которым располагает индивид. Значимая связь была обнаружена с переменной, отражающей изменение круга друзей и знакомых. Индивиды, чей круг знакомых за последние пять лет остался прежним или же уменьшился, более склонны реализовывать стратегии трудоустройства, характеризующиеся отказом от обращения к друзьям/родственникам за помощью в трудоустройстве (среди реализующих данный тип стратегии доля таких респондентов составила 56,0%, по всей совокупности 47,2%, при значении Z-статистики отклонений частот 2,8). Наличие определенных сетевых ресурсов напрямую влияет на возможность задействования их в процессе трудоустройства.

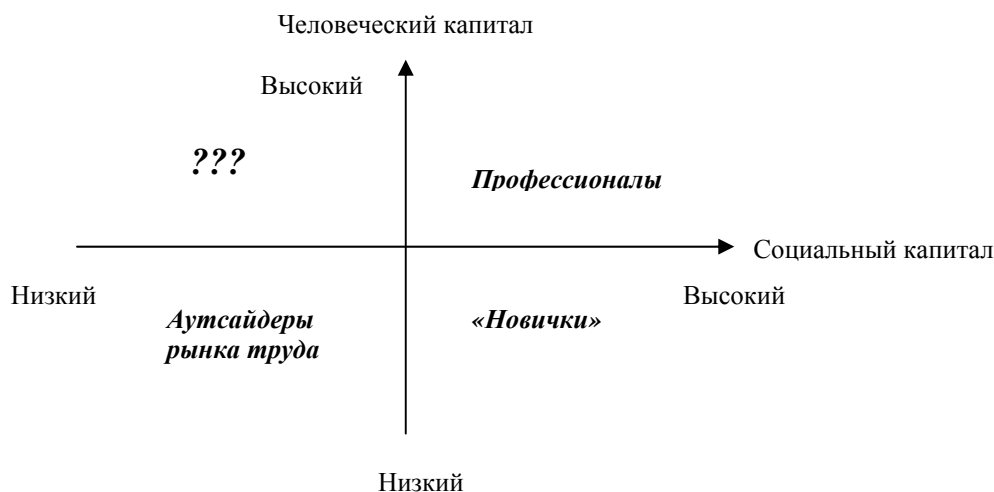
Итак, выявлен социальный портрет индивидов, реализующих различные типы сетевых стратегий трудоустройства. Какие на его основании можно сделать выводы о соотношении человеческого и социального капиталов и их влиянии на положение индивида на рынке труда?

Согласно П. Бурдые, соотношение капиталов характеризует отношения силы между агентами, определяет наличную или потенциальную власть в рассматриваемом поле и возможность получения прибыли [Бурдые 1993]. Прибыль в нашем случае – характеристики нового профессионально-трудового статуса, обретенного в процессе трудоустройства. Соотношение человеческого и социального капиталов детерминирует позицию, которую индивид занимает на рынке труда, его сравнительное преимущество. Эти два капитала взаимосвязаны и могут быть взаимно конвертированы друг в друга.

Анализируя возможность использования личных связей в процессе трудоустройства, в частности реализации сетевой стратегии поиска работы в чистом ее виде, можно сказать следующее. Более высокая профессиональная квалификация влечет за собой и более высокий объем социального капитала, в качественном и количественном отношении. Аналогично, аутсайдеров рынка труда можно рассматривать как испытывающих дефицит социального и человеческого капитала (в смысле шансов успешного трудоустройства).

Однако одновременно с уже имеющими работу индивидами к реализации сетевой стратегии склонны также учащиеся различных учебных заведений. В данном случае достаточный объем социального капитала сопоставлен более низкому уровню капитала человеческого. Соответственно, в определенной ситуации (недостатка личных ресурсов молодого человека) социальный капитал может временно замещать человеческий. Возможна ли обратная ситуация, когда высокий уровень человеческого капитала (прежде всего профессиональной квалификации) сопряжен с дефицитом капитала социального, попросту говоря, может ли специалист, имеющий соответствующие навыки и опыт работы, быть не включен или очень слабо включен в сеть социальных контактов? Однозначный ответ дать невозможно. Соотношение человеческого и социального капиталов изображено на рис. 3.

Рис. 3. Соотношение человеческого и социального капиталов



Главный вопрос, который встает перед автором работы, – как расценивать столь широкую распространенность социальных сетей, привлечения личных связей в процессе трудоустройства, и что послужило тому причиной? Тем более, как показали результаты анализа данных, контекст, мотивация привлечения сетевых ресурсов в процессе трудоустройства могут быть различными. Оправдано ли часто встречающееся утверждение о том, что роль личных связей на современном российском рынке труда гипертрофирована? Каковы критерии оценки функционирования данного канала трудоустройства в разрезе функциональности/дисфункциональности? Проблема заключается не только и не столько в широкой распространенности социальных сетей как посредника на рынке труда как таковой, но в самом механизме функционирования социальных сетей как канала трудоустройства, формах, которые он принимает. Присутствие социальных сетей в большей или меньшей степени характерно для всех рынков труда (прежде всего в качестве информационного посредника). Вопрос в том, где граница избыточного присутствия, каковы критерии гипертрофированной роли социальных сетей, и на данный момент он остается открытым. Поиск ответа на него составляет непосредственный исследовательский интерес автора.

Литература

Бурдые П. Социология политики. М.: Socio-Logos, 1993.

Бурдые П. Формы капитала // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 5. С. 60–74.

Кабалина В.И. Институты посредничества при трудоустройстве и перспективы политики на рынке труда // Отчет грантополучателей конкурса «Социальная политика: реалии XXI века». <http://www.socpol.ru/grantprog/zip/kabal99.zip>

Калугина З.И., Вершинина Т.Н. От полной занятости к трудоизбыточной конъюнктуре: методологические подходы к исследованию формирующегося рынка труда // Регион: экономика и социология. 2000. № 2.

Козина И.М. Поведение на рынке труда: анализ трудовых биографий // Социологические исследования. 1997. № 4. С. 55–64. <http://ecsocman.edu.ru/socis>

Козина И.М. Реструктурирование рынка труда и каналы мобильности // Занятость и поведение домохозяйств: адаптация к условиям переходной экономики России / Под ред. В. Кабалиной, С. Кларка. М.: РОССПЭН, 1999.

Тартаковская И.Н. Социальные сети и поведение на рынке труда // Социологический журнал. 2004. № 1/2. С. 129–145. <http://knowledge.isras.ru/sj/sj/sj1-2-04tar.html>

Хибовская Е.А. Занятость безработных. Отношение к способам трудоустройства // Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. 1995. № 4.

Якубович В. Институты, социальные сети и рыночный обмен: подбор работников и рабочих мест в России // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 210–248.

Granovetter M. The Strength of Weak Ties // American Journal of Sociology. 1973. Vol. 78. No. 6. P. 1360–1378.

Petersen T., Saporta I., Siedel M.-D.L. Offering a Job: Meritocracy and Social Networks // American Journal of Sociology. 2000. Vol. 106. No. 3. P. 763–816.

Профессиональные обзоры

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО СССР ГЛАЗАМИ СОВРЕМЕННОКОВ

(1980–1984 гг.)

Куракин Александр Александрович

сотрудник Лаборатории экономико-социологических исследований ГУ–ВШЭ

Email: chto-delat@yandex.ru

Введение

Два наиболее важных и ярких события в недавней истории сельского хозяйства нашей страны – это горбачевская перестройка и ельцинская деколлективизация. Эти события будут опорными точками планируемой серии обзоров. Предлагаемый обзор, первый в серии, включает работы советских авторов, посвященные современному им селу и изданные с 1980 по 1984 гг.¹, т.е. в предперестроечный период. В обзор включены монографии, коллективные монографии и статьи в сборниках. Не попали в обзор статьи в периодических изданиях и диссертационные работы.

Основное внимание уделяется работам, посвященным социально-экономической (хозяйственной) проблематике. Соответственно, не попали в обзор естественнонаучные, культурологические, психологические, лингвистические, религиоведческие и другие работы, не связанные с хозяйственной тематикой. Так как обзор посвящен взгляду обществоведов на современное им село, не попали в обзор исторические работы, если только в них не делаются заключения о современности. Среди попавших в обзор работ больше внимания будет уделяться социологическим публикациям.

При написании обзора автор использовал уже существующие обзорные работы. По социологии села это одноименная глава в книге «Социология в России», написанная Р.В. Рывкиной [Рывкина 1998]. По аграрной экономике это книга А.А. Никонова «Спираль многовековой драмы: аграрная наука и политика в России (XVIII–XX вв.)» [Никонов 1995]. Также использован материал интервью Т.И. Заславской [Заславская 2002].

Чтобы работы указанного периода не казались оторванными от предшествующих исследовательских традиций, в обзоре будут упоминаться труды за 1970-е и даже 1960-е гг. Информацию по социологическим работам этих лет см.: [Социология 1971; Арутюнян 1968].

Обзор построен по тематическому принципу. В данный период рассматривались следующие темы: 1) экономические вопросы; 2) межхозяйственная кооперация, агропромышленная интеграция и становление АПК; 3) социально-экономические различия между городом и деревней; 4) социальная структура и трудовые ресурсы села; 5) коллективный подряд; 6) личные подсобные хозяйства населения; 7) уровень и образ жизни сельского населения; 8) бюджеты времени; 9) миграция и мобильность; 10) типология сельских поселений и сельское расселение. Отдельно (с них мы и начнем обзор) будут рассмотрены конференции и конгрессы, проходившие в этот период, а также политематические сборники и монографии.

¹ Обзор, конечно, не претендует на полноту, так как по этой теме очень много литературы. Тем не менее, автор старался по возможности не быть пристрастным и включить все релевантные работы.

В период 1980–1984 гг. мы не найдем историко-этнографических описаний конкретных сельских поселений, которые еще проводились в 1950–1960-е гг. [см., например: Село 1958; Рязанское 1957; Кораблино 1961; Культура 1964; Опыт 1968]. О причинах затухания этого направления исследований села см. [Рывкина 1998].

Конференции, конгрессы

Здесь будут представлены конференции общего плана. Тематические конференции будут рассматриваться в соответствующих разделах. Обзор начат с конференций не случайно, так как на них рельефно проступает актуальная в этот период научная проблематика.

Из конференций, предшествующих выделенному периоду, нужно отметить IV Всемирный конгресс по социологии деревни, прошедший в 1976 г. в Торуне (Польша). По итогам этого конгресса были изданы доклады советской делегации [Современная 1976].

Летом 1983 г. в Венгрии состоялся XII Европейский конгресс по социологии деревни, в работе которого приняла участие советская делегация. Тезисы докладов и выступлений участников советской делегации были изданы тремя выпусками под общим названием «Социальное развитие современной советской деревни» [Социальное 1983]. В докладах рассматривался очень широкий круг вопросов: сельское расселение, формирование агропромышленного комплекса (АПК), кооперация, развитие социальной инфраструктуры, агропромышленная интеграция, формирование кадров, усиление социальной однородности, проблемы сближения города и деревни, женский труд, сельская интеллигенция, аграрная политика КПСС, личные подсобные хозяйства, управление сельскохозяйственным производством и многие другие.

В 1984 г. во Фрунзе (Киргизская ССР) состоялась научная конференция по региональным проблемам социального развития села [Региональные 1984а]. Обсуждались следующие темы: 1) использование трудовых ресурсов и миграция; 2) развитие производственной сферы села и личных подсобных хозяйств (ЛПХ); 3) социальная инфраструктура села; 4) региональная специфика сельского расселения; 5) повышение уровня жизни и развитие образа жизни.

В том же году состоялась конференция Всесоюзной школы молодых ученых и специалистов, посвященная проблемам социального развития села. По итогам этой конференции был издан сборник докладов [Актуальные 1984]. Можно выделить следующие темы докладов: 1) улучшение условий сельского труда; 2) повышение квалификации сельских кадров; 3) развитие социальной инфраструктуры села и улучшение условий жизни сельского населения; 4) выравнивание условий жизни города и деревни; 5) сельское расселение; 6) ведение сельским населением личных подсобных хозяйств; 7) индустриализация труда на селе; 8) внедрение коллективного подряда; 9) социально-экономические факторы производительности труда; 10) хозрасчет.

Политематические сборники и монографии

1970-е гг. Комплексных исследований села существует большое количество. Перечислим лишь некоторые из таких работ 1970-х гг. Можно отметить монографии П.И. Симуша «Социальный портрет советского крестьянства» [Симуш 1976] и «Социально-экономические проблемы развития колхозов» [Симуш 1973]. Сюда же можно отнести некоторые работы В.И. Старовойтова. Например, «Интенсификация социально-экономических процессов в советской деревне» [Старовойтов 1975а] или «Советская деревня на этапе развитого социализма» [Старовойтов 1976]. Можно также указать на работы А.И. Тимуша «Социальные процессы на селе» [Тимуш 1975] и «Научно-технический прогресс и социальное развитие села» [Тимуш 1977]; Г.Я. Кузнецова «Социально-экономические проблемы советской

деревни» [Кузнецов 1977]; Г.Г. Котова и В.Ф. Мельникова «Экономические и социальные проблемы села на современном этапе» [Котов, Мельников 1979]; В.Б. Островского «Новый этап в развитии колхозного строя» [Островский 1977].

Такую же направленность имеют некоторые коллективные монографии и сборники: «Развитие производственных отношений в сельском хозяйстве» [Развитие 1977а], «Аграрные проблемы развитого социализма» [Аграрные 1979], «Проблемы социально-экономического развития советской деревни» [Проблемы 1975в], «Развитие сельского хозяйства СССР в послевоенные годы (1946–1970)» [Развитие 1972], «Социальные проблемы развития аграрного сектора СССР» [Социальные 1978].

Отдельно надо упомянуть сборники новосибирских исследователей. Из предшествующего периода можно выделить следующие сборники новосибирской школы: «Проблемы системного изучения деревни» [Проблемы 1975б], «Современная сибирская деревня. Некоторые проблемы социального развития» [Современная 1975], «Социологические исследования сибирской деревни» [Социологические 1976], «Сибирская деревня в условиях урбанизации» [Сибирская 1976], «Применение факторного и классификационного анализа для типологизации социальных явлений» [Применение 1976], «Методологические проблемы системного изучения деревни» [Методологические 1977]. Программе комплексного развития села посвящены работы Т.И. Заславской [Заславская 1973; Заславская 1974; Заславская 1975; Заславская 1978].

Новосибирская школа. В 1980 г. вышел методический сборник «Методология и методика системного изучения деревни» [Методология 1980], который явился одним из итогов восьмилетней работы сибирских ученых. Ранее были выпущены работы теоретического [Методологические 1977; Рывкина 1979] и эмпирического [Современная 1975; Сибирская 1976; Социологические 1976; Развитие 1977] плана. Этот сборник закрывает методический пробел. Сборник содержит анализ теоретико-методологических и методических предпосылок исследования, методику исследования районов и поселений, методику исследования подсистем деревни (производства, ЛПХ, потребления и т.п.), методику исследования системообразующих связей деревни (экономическое и социальное развитие, время, трудовые ресурсы, доходы, образ жизни и т.д.), методику исследования внешних связей и механизмов воспроизводства деревни (демографические аспекты, миграция, финансы).

В том же году был опубликован сборник работ новосибирских ученых «Социальное развитие села: анализ и моделирование» [Социальное 1980]. Сборник состоит из двух разделов. В первом разделе представлены статьи, посвященные проблемам развития села: образу жизни, занятости, ЛПХ, потреблению и быту, бюджету времени, социальной инфраструктуре села, урбанизации и т.п. Второй раздел посвящен моделированию социально-экономических процессов на селе: демографических, производственных, расселенческих, трудовых и т.д.

В 1981 г. публикуется сборник «Проблемы социально-экономического развития западносибирской деревни» [Проблемы 1981]. Сборник состоит из трех разделов: 1) занятость сельского населения, развитие сельскохозяйственного производства, демографические изменения; 2) динамика материального и культурного уровня сельского населения, условий и образа жизни; 3) динамика расселения и миграция.

В 1983 г. был издан сборник «Современное развитие сибирского села: опыт социологического изучения» [Современное 1983]. В нем также рассматривались разнообразные темы: миграция, территориальное зонирование, доходы сельского населения, домашний труд, бюджет времени и т.д.

Ижевск. В 1983 г. в Ижевске вышел сборник «Вопросы этносоциологического изучения сельского населения» [Вопросы 1983]. Этот сборник основан на результатах исследования

(опросным методом) сельского населения Удмуртской АССР 1979–1980 гг. Помимо статей о межэтнических контактах, обрядах и традиционной удмуртской кухне, в сборнике представлены статьи (Г.П. Белоруковой и Г.К. Шкляева), затрагивающие социально-экономические вопросы. Ранее этим же исследовательским коллективом (В.В. Пименов, Л.С. Христюлова, Г.П. Белорукова, Г.К. Шкляев и др.) был опубликован ряд этнографических работ об Удмуртии [Археология 1975; Пименов, Христюлова 1976; Пименов 1977; Этнокультурные 1978].

В следующем году вышло продолжение в виде сборника «Социально-этнические аспекты развития современного села» [Социально-этнические 1984]. Этот сборник представляет собой продолжение публикаций материалов массового обследования 1979–1980 гг.

В 1983 г. издается еще один сборник под названием «Вопросы социально-экономического и демографического развития сельской местности Удмуртской АССР» [Вопросы 1983]. В нем представлены статьи по типологизации районов Удмуртии, закреплении кадров на селе, социальным перемещениям сельского населения.

Другие сборники. В 1982 г. выходит сборник статей «Социальный облик среднерусской деревни» [Социальный 1982]. В нем рассматриваются теоретико-методологические вопросы регионального подхода в социологии, развитие социальной инфраструктуры села, урбанизация, критика советологических концепций. Укажем на еще один политематический сборник – «Региональные проблемы социального развития села» [Региональные 1984б].

Монографии. Примером политематической монографии может служить книга «Аграрные проблемы развитого социализма» 1980 г. [Аграрные 1980]. В ней рассматриваются: 1) индустриализация сельского хозяйства и формирование АПК (его структура и управление им); 2) методология и методика определения эффективности сельскохозяйственного производства; 3) межхозяйственная кооперация, агропромышленная интеграция и обобществление сельскохозяйственного производства; 4) преодоление социально-экономических различий между городом и деревней.

Другой пример – монография А.П. Тюриной «Социально-экономическое развитие советской деревни (1965–1980)» [Тюрина 1982]. В ней рассматриваются аграрная политика советского государства, трудовые ресурсы села, индустриализация, межхозяйственная кооперация и агропромышленная интеграция и др.

Комплексный характер носит работа «Удмуртская деревня. Социальный облик» [Староверов, Разин, Шишкин 1983]. В ней рассматривается социально-демографическое и социально-этническое развитие удмуртской деревни, социально-классовая структура, развитие социальной инфраструктуры, образ жизни.

Можно также упомянуть монографию П.И. Симуша «Социальные изменения в деревне» [Симуш 1980].

Экономические вопросы: производство, технологии, эффективность

По указанной тематике писали главным образом экономисты. Поэтому остановимся на этой теме по возможности кратко. Более подробно о трудах советских экономистов-аграрников этого периода см.: [Никонов 1995].

1960–1970-е гг. В этот период можно выделить работы таких авторов, как М.М. Макеенко [Макеенко 1979], И.Н. Буздалов [Буздалов 1967; Буздалов 1966; Буздалов, Шулейкин 1973; Буздалов, Каштамов 1979], Э.Н. Крылатых [Крылатых 1970; Крылатых 1979], Н.П. Александров [Александров 1975; Александров 1971], А.А. Никонов [Никонов 1975; Никонов 1973], а также целого ряда других ученых [Кравченко 1965; Попов 1964; Браславец 1971; Можин 1972; Лукинов 1977; Боев 1974; Шепотько 1974; Машенков 1969; Либкинд

1973; Лоза 1973; Синева 1973; Чернявский 1979; Ефимов, Манякин 1977]. Можно указать некоторые коллективные труды [Проблемы 1972; Экономика 1975; Пути 1975]. Этот перечень, конечно, далеко не полон.

1980–1984 гг. Большинство указанных экономистов продолжало работать и в 1980-е гг. А.А. Никонов активно занимался вопросами систем ведения сельского хозяйства. Например, системе ведения сельского хозяйства на Ставрополье посвящена коллективная монография под его редакцией [Система 1980]. Под системой сельского хозяйства здесь понимаются принципы построения (прежде всего организационно-экономические и технологические) и управления сельскохозяйственным производством. Позже была выпущена работа «Системы земледелия Ставропольского края» [Никонов 1983].

Вопросам капитальных вложений в инфраструктуру села посвящена работа Л.А. Шепотько, В.Я. Плонского и И.В. Прокопы [Шепотько, Плонский, Прокопа 1983]. Описываются механизм формирования капиталовложений, его рационализация и повышение эффективности использования. Стоит отметить коллективный труд «Измерение чистого дохода, созданного в отраслях АПК» [Измерение 1982], работу В.Р. Боева «Сельское хозяйство в районах промышленного освоения Сибири» [Боев 1984].

Повышению роли экономических рычагов, договорных отношений и материальной заинтересованности посвящен доклад И.Н. Буздалова и М.Е. Буха [Буздалов, Бух 1981]. Им же принадлежит исследование договорных отношений в агропромышленной сфере стран – членов СЭВ [Буздалов, Бух 1980]. Вопросам экономических рычагов в сельском хозяйстве посвящены следующие работы И.Н. Буздалова: «Роль хозяйственного механизма в повышении эффективности агропромышленного производства стран СЭВ»² [Буздалов 1984] и «Цена в экономическом механизме АПК стран СЭВ» [Буздалов 1983]. Вопросы кооперации обсуждаются в книге «Ленинский кооперативный план и современная деревня» [Ленинский 1980].

В сентябре 1981 г. в Москве состоялось международное научное совещание, посвященное роли хозяйственного механизма в АПК. Большинство участников представляли Советский Союз и Венгрию. По итогам совещания был издан сборник докладов [Роль 1982]. Было выделено три основных направления обсуждения: 1) методология и практика планирования АПК; 2) повышение действенности экономических рычагов; 3) перестройка организационно-хозяйственной структуры управления. Основная тональность совещания сводилась к необходимости усиления экономического начала в АПК и эффективного применения экономических рычагов.

Межхозяйственная кооперация и агропромышленная интеграция. Становление АПК

1960–1970-е гг. Межхозяйственная кооперация рассматривалась в работах отдельных авторов [Негру-Водэ 1975а; Негру-Водэ 1975б; Губин 1976; Долгошей 1979; Буздалов 1975; Венжер 1979] и в коллективных трудах [Межхозяйственное 1975; Межхозяйственная 1978; Курсом 1976]. Не меньше работ посвящалось агропромышленной интеграции [Аграрно-промышленные 1974; Аграрно-промышленные 1971; Семин 1973б; Интеграция 1974; Василенко 1975], а также совместному рассмотрению этих процессов [Проблемы 1974б; Воротило, Кодица 1975; Экономика 1977; Организация 1979]. Влияние межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции на социальную структуру сельского населения

² Термин «хозяйственный механизм» тогда имел иной смысл, чем сейчас. Тогда он выступал неким противовесом плановому регулированию (хотя открыто и не противопоставлялся ему) и связывался с кооперацией и хозрасчетом.

рассматривается в работе В.И. Староверова, А.И. Тимуша и Н.В. Цуркану [Староверов, Тимуш, Цуркану 1979].

1980–1984 гг. В начале 1980-х гг. тема межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции продолжала интересовать ученых. Вопросам интеграции и кооперации посвящена коллективная монография «Концентрация и кооперирование сельскохозяйственного производства» [Концентрация 1980]. Основное внимание в работе было уделено зональным закономерностям кооперации и концентрации. Рассматриваются зональные системы сельского хозяйства и зональные особенности концентрации и специализации в Нечерноземной зоне, Черноземной зоне и в восточных районах (Казахстан, Киргизия, Сибирь, Дальний Восток).

Можно также отметить коллективную монографию «Теоретические основы межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции» [Джахангиров и др. 1983]. В ней рассматриваются объективные основы и закономерности развития межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции, признаки классификации и типы межхозяйственных агропромышленных формирований. Описываются организационные формы межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции, методы выявления наиболее эффективных организационных форм и другие вопросы.

В работе Е.С. Оглоблина и А.Д. Джахангирова «Агропромышленная интеграция: опыт и проблемы» рассматриваются следующие темы: 1) роль агропромышленной интеграции на современном этапе (она рассматривается авторами как одна из наиболее прогрессивных форм обобществления производства); 2) организационные формы агропромышленной интеграции (агропромышленные предприятия, производственные агропромышленные объединения, хозрасчетные объединения разных уровней); 3) взаимоотношения в агропромышленных предприятиях и объединениях; 4) управление производством; 5) опыт работы существующих агропромышленных предприятий и объединений; 6) проблемы агропромышленной интеграции [Оглоблин, Джахангиров 1984].

Большое количество работ было посвящено становлению АПК. В 1984 г. вышла коллективная монография «Хозяйственный механизм АПК» [Хозяйственный 1984]. В ней рассматриваются функциональная и отраслевая структура АПК, межотраслевое взаимодействие и регулирование межотраслевых связей, вопросы государственного планирования, развития территориальных АПК, договорные отношения, материальное стимулирование и хозрасчет.

Вопросам становления и развития АПК посвящена работа «Народнохозяйственный агропромышленный комплекс: теория и практика» [Народнохозяйственный 1980]. Рассматриваются вопросы о сущности агропромышленной интеграции, выделяются основные этапы развития АПК, анализируются предпосылки дальнейшей интеграции отраслей и развития межотраслевых связей.

Рассмотрению продовольственного комплекса как основной подсистемы АПК посвящена книга «Продовольственный комплекс» [Продовольственный 1982]. Основное внимание авторов было уделено рассмотрению продуктовых подкомплексов: хлебопродуктового, свеклосахарного, мясного, молочного и т.д.

Вопросы математического моделирования и прогнозирования АПК обсуждаются в сборнике статей новосибирских исследователей «Прогнозирование экономического и социального развития аграрного сектора и АПК», вышедшем в 1981 г. [Прогнозирование 1981].

Также стоит отметить работы Э.Н. Крылатых «Пропорции и приоритеты в развитии АПК» [Крылатых 1983], М.М. Макеенко «Продовольственный комплекс СССР. Региональные проблемы» [Макеенко 1984], Н.П. Александрова «Межхозяйственная кооперация и агропромышленная интеграция (опыт и проблемы)» [Александров 1980].

Социально-экономические различия между городом и деревней

В 1970-е гг. тема преодоления различий между городом и деревней была очень популярна. Укажем на некоторые работы, посвященные этой теме: [Староверов 1972; Проблемы 1976; Семин 1973а; Проблемы 1975а; Проблемы 1979; Курылев, Ануфриев 1969; Преодоление 1978; Бодюл 1972; Всесоюзная 1975].

В рассматриваемый период тема продолжала оставаться актуальной. В 1981 г. в Киеве коллективом авторов была опубликована работа «Сближение социально-экономического развития города и села» [Шепотько и др. 1981]. Работа носит обобщенно-обзорный характер и интересна прежде всего перечислением основных аргументов в пользу того, что в скором времени социально-экономические различия между городом и селом будут стерты. Авторы пишут, что преодоление неравенства города и села является одной из приоритетных задач аграрной политики КПСС и, более того, сближение города и села является закономерностью развитого социализма. Первым (и решающим) фактором такого сближения называется индустриализация сельского хозяйства. Следствие индустриализации – превращение аграрного труда в разновидность индустриального (здесь же рассматриваются смежные вопросы развития профессионально-квалификационной структуры работников села, подготовки и закрепления кадров в сельском хозяйстве). Другой фактор – сближение колхозно-кооперативной и государственной (общенародной) собственности. Как следствие – сближение механизмов хозяйствования колхозов и совхозов. Еще один фактор – выравнивание доходов горожан и сельских жителей. Наконец, последний фактор – улучшение жилищных и культурно-бытовых условий на селе.

В 1984 г. вышел сборник «Город и село: проблемы создания социально-равных условий труда и жизни» [Город 1984]. Статьи сборника составили четыре тематических блока: 1) общие предпосылки преодоления различий между городом и селом; 2) производственные аспекты создания равных условий труда; 3) преобразование условий жизни сельского населения в процессе развития социальной инфраструктуры; 4) региональные аспекты проблемы.

Также укажем на работу П.И. Симуша «Сближение городского и сельского образа жизни в условиях развитого социализма» [Симуш 1981].

Социальная структура

1960–1970-е гг. В эти годы наиболее значимой работой, посвященной социальной структуре села, стала работа Ю.В. Арутюняна «Социальная структура сельского населения СССР» [Арутюнян 1971]. Также можно отметить книгу В.И. Староверова «Социальная структура сельского населения СССР на этапе развитого социализма» [Староверов 1978]. Вопросам укрепления союза рабочего класса и колхозного крестьянства также посвящено немало работ [см., например: Ковалевский 1972; Тимошина, Павлова 1974].

1980–1984 гг. В 1981 г. выходит сборник «Социальная структура сельского населения» [Социальная 1981]. В нем рассматриваются теоретические вопросы изучения социальной структуры, отдельные социальные группы (механизаторы, сельская интеллигенция), женщины в сфере труда, текучесть кадров, образ жизни, критикуются советологические концепции социальной структуры СССР и др.

В 1983 г. опубликован тематический сборник «Развитие социальной структуры сельского населения под воздействием межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции» [Развитие 1983]. В нем рассматриваются социальные последствия кооперации и интеграции, развитие (совершенствование) социальной структуры и образа жизни, региональные особенности и методические вопросы.

Вопросами социальной структуры села также занимались историки. В 1980 г. выходит сборник «Социально-политическое развитие советской сибирской деревни» [Социально-политическое 1980]. Он посвящен трем основным темам: 1) изменениям социальной структуры сибирского села; 2) классовой борьбе; 3) истории политической пропаганды в сибирской деревне. Нас будут интересовать лишь две статьи, так как только они ориентированы на современность. В статье Л.И. Дремовой рассматривается количественный рост и качественные изменения в колхозной производственной интеллигенции Западной Сибири с 1965 по 1975 г. В статье Н.Я. Гущина представлены основные этапы преобразований социальной структуры западносибирской деревни с 1917 по 1975 г. (рассматривается главным образом социально-профессиональная структура). Позиция редактора (Н.Я. Гущина) относительно тенденций развития советского села в целом заключается в утверждении об усилении социальной однородности общества, стирании различий между городом и деревней, умственным и физическим трудом [см. также: Гущин 1982]. Применительно к деревне усиление социальной однородности означает стирание границ между 1) колхозным крестьянством; 2) сельскими рабочими; 3) служащими, которых часто называли сельской интеллигенцией. Отдельная тема – это критика Н.Я. Гущиным концепций советологов. Этой теме автор уделял немало времени и в других работах [см., например: Гущин, Жданов 1983; Гущин 1982]. Критике советологических концепций также посвящена статья А.Л. Айзенштадта, Я.А. Давидовича и В.И. Староверова [Айзенштадт, Давидович, Староверов 1982; см. также: Сивенок 1979; Критика 1972; Полищук 1982].

Схожую направленность имеет сборник 1984 г. «Социальная структура сибирской деревни в период строительства и совершенствования развитого социализма» [Социальная 1984]. В нем рассматриваются изменения в численности и составе колхозного крестьянства, аграрного рабочего класса и сельской интеллигенции. Анализируются межклассовые и внутриклассовые отношения, рассматриваются социально-профессиональная и квалификационная структуры сельской рабочей силы. Отдельной статьей проводится критика советологов. Здесь же можно упомянуть еще один сборник того же коллектива ученых «Развитие сельскохозяйственного производства Сибири в условиях социализма. 1938–1980 гг.» [Развитие 1983].

Трудовые ресурсы села

1960–1970-е гг. Теме трудовых ресурсов в этот период уделялось немало внимания. Вышли работы о движении рабочей силы [Заславская 1966б; Ладенков, Ромашкина 1976], влиянии урбанизации на трудовые ресурсы [Калмык 1976], женской занятости [Рывкина, Корякина 1976], воспроизводстве кадров [Воспроизводство 1976; Квалифицированные 1978; Социальные 1971; Карпухин, Бутов 1978; Сидорова 1972; Бутенко 1970], использовании трудовых ресурсов [Чураков 1972; Копач 1972], трудовых коллективах [Цуркану 1975; Аверьянов 1978], управлении [Социальные 1976], социальных проблемах трудовых ресурсов [Социальные 1968; Заславская 1971].

1980–1984 гг. Проблемам трудоустроенности села посвящен сборник 1982 г. [Проблемы 1982]. Статьи сборника основаны на обследованиях села Пензенской области, проведенных в 1976, 1978 и 1980 гг. В статьях освещаются следующие вопросы: 1) особенности проблемы обеспечения трудовыми ресурсами на современном этапе; 2) роль улучшения условий труда в решении проблемы трудоустроенности села; 3) влияние демографических и отраслевых сдвигов на уровень трудоустроенности; 4) улучшение условий жизни на селе и совершенствование образа жизни.

Проблемам использования трудовых ресурсов села посвящен сборник статей 1984 г. [Проблемы 1984]. Сборник разделен на несколько тематических блоков: 1) социальные проблемы и трудовые ресурсы; 2) формирование трудовых ресурсов и сфер приложения

труда; 3) влияние индустриализации и рационализация использования трудовых ресурсов; 4) уровень жизни и трудовые ресурсы; 5) демографические проблемы; 6) рациональное использование женского труда; 7) привлечение трудовых ресурсов города в сельское хозяйство.

Дифференцированный подход к сельскохозяйственным предприятиям предлагает Л.Я. Косалс в сборнике статей «Современное развитие сибирского села: опыт социологического изучения» [Косалс 1983]. Проблеме занятости женщин на селе посвящена статья В.А. Калмык и А.Р. Михеевой [Калмык, Михеева 1983].

Вопросы трудовых ресурсов села обсуждаются в ряде статей сборника «Социальное развитие села: анализ и моделирование». В статье В.А. Калмык [Калмык 1980] проводится дифференциация регионов Сибири по характеру занятости сельского населения. Рассматриваются уровень занятости, трудовая нагрузка и оплата труда, профессионально-отраслевая занятость. Отдельно анализируется динамика отношения сельских жителей к своей работе. Целью статьи Ф.М. Бородкина и Л.С. Труса является «построение модели, описывающей динамику структуры рабочих мест в сельском хозяйстве в трех сферах деятельности – основном производстве, строительстве, непромышленной сфере – в зависимости от потока капиталовложений и некоторых экономических характеристик» [Бородкин, Трус 1980: 150]. В статье В.М. Алферова и Т.А. Фаградяна «О модельном прогнозе обеспеченности села квалифицированными кадрами» сопоставляются потребная и прогнозная квалификационные структуры населения сел Западной Сибири [Алферов, Фаградян 1980]. Для определения этих структур строятся соответственно производственная и социально-демографическая модели развития. Производственная модель основана на годовых отчетах колхозов и совхозов, а социально-демографическая – на переписи населения.

Домашнему труду посвящены статьи Н.А. Балыковой и Ц.Б. Буцаевой в сборнике «Современное развитие сибирского села: опыт социологического изучения» [Балыкова 1983; Буцаева 1983]³.

Также стоит указать на сборники «Социальные проблемы трудовых ресурсов Сибири» [Социальные 1980] и «Социальные факторы повышения производительности труда в сельском хозяйстве» [Социальные 1973].

Коллективный подряд

Тема коллективного (бригадного, звеньевое) подряда в это время была очень популярна. Дело в том, что на состоявшемся в мае 1982 г. Пленуме ЦК КПСС была принята Продовольственная программа, в которой, в частности, говорилось о повышении роли коллективного подряда. Так что это новая тема, фактически не имеющая разработок в предыдущем периоде.

Зато в начале 1980-х гг. работ по коллективному подряду стало очень много [см., например: Носов, Никитин 1984; Гебель 1984; Иванченко 1983; Ахметов 1983; Михалина, Моисеева 1984; Усманов, Юсупов 1983].

Публикуется много коллективных монографий и сборников, посвященных применению коллективного подряда вообще или в определенной отрасли, отдельном регионе или конкретном предприятии [Коллективный 1983а; Коллективный 1983б; Коллективный 1983в; Коллективный 1983г; Коллективный 1984а; Коллективный 1984б; Коллективный 1984в; Коллективный 1984г]. Также выходит множество работ, начинающихся со слова

³ В домашний труд авторы не включают труд в ЛПХ.

«бригадный» [Бригадный 1983а; Бригадный 1983б; Бригадный 1983в; Бригадный 1983г; Бригадный 1983д; Бригадный 1984а; Бригадный 1984б].

В 1983 г. издается сборник «Коллективный подряд на селе», основанный на материалах Всесоюзного совещания, прошедшего 18–19 марта того же года в Белгороде. Доклады делали члены партии и правительства⁴, ученые, региональные чиновники, производственники.

Много статей, посвященных коллективному подряду, содержится в сборнике «Социальные проблемы улучшения использования кадров в сельском хозяйстве Сибири» [Социальные 1984].

Личные подсобные хозяйства населения

В 1960–1970-е гг. можно выделить следующие работы, касающиеся ЛПХ: [Белянов 1970; Глотов 1979; Скипетров 1968; Землянухина 1970; Личная 1977].

Г.И. Шмелев. Знаковая работа в этой области – его монография «Личное подсобное хозяйство и его связи с общественным производством» [Шмелев 1971].

В 1983 г. Г.И. Шмелев публикует еще одну работу по ЛПХ – «Личное подсобное хозяйство: возможности и перспективы» [Шмелев 1983]. В этой работе автор кратко прослеживает историю ЛПХ, его роль на современном этапе, исследует вопрос о социальной природе ЛПХ и направления его дальнейшего развития. Рассматриваются вопросы реализации продукции ЛПХ, значения колхозных рынков и ценообразования на них. Годом позже выходит еще одна работа Г.И. Шмелева – «Подсобные хозяйства предприятий и населения» [Шмелев 1984].

З.И. Калугина. Одной из наиболее значимых исследователей ЛПХ того периода являлась З.И. Калугина. В 1980 г. она публикует статью, посвященную ЛПХ Сибири, в сборнике «Социальное развитие села: анализ и моделирование» [Калугина 1980]. Статья основана на исследованиях в рамках проекта системного изучения сибирской деревни, проводившихся ИЭиОПП СО АН СССР в 1967–1977 гг. В ней анализируются распространенность и структура ЛПХ, трудозатраты в ЛПХ, динамика структуры и размеров ЛПХ, а также факторы, влияющие на эту динамику (доходы от труда в общественном секторе, ценность свободного времени, помощь сельскохозяйственных предприятий в ведении ЛПХ, урбанизация).

В сборнике «Современное развитие сибирского села: опыт социологического изучения» З.И. Калугина опубликовала статью, посвященную политике советского государства в отношении ЛПХ [Современное 1983].

Одной из наиболее значительных работ первой половины 1980-х гг. по ЛПХ стала книга З.И. Калугиной и Т.П. Антоновой «Личное подсобное хозяйство сельского населения: проблемы и перспективы» [Калугина, Антонова 1984]. Авторы подчеркивают значимость ЛПХ для народного хозяйства СССР и указывают на внимание к проблеме развития ЛПХ со стороны государства (имеется в виду Пленум ЦК КПСС 1982 г.). Далее проводится небольшой обзор истории изучения ЛПХ. Отмечается, что ЛПХ стало изучаться сравнительно недавно. Причем раньше его рассмотрение включалось в более широкие темы: 1) соотношение личной и социалистической собственности [Скипетров 1968; Личная 1977]; 2) преодоление противоположности города и деревни [Курылев, Ануфриев 1969]; 3) трудовые ресурсы села [Чураков 1972]; 4) бюджеты времени [Вопросы 1972];

⁴ В частности в сборнике напечатан доклад М.С. Горбачева – тогда еще просто члена Политбюро и секретаря ЦК КПСС.

дифференциация сельского населения [Арутюнян 1971; Социальные 1969]. И отношение к ЛПХ было скорее негативным, так как оно зачастую отождествлялось с мелким частным производством и противопоставлялось социалистическому хозяйству [Социальные 1972]. Однако позже стали появляться работы, рассматривающие ЛПХ как основной объект изучения, а само ЛПХ стали считать органическим элементом социалистического сельского хозяйства [Белянов 1970; Шмелев 1971; Сидорова 1972; Проблемы 1976; Глотов 1979; Аграрные 1980; Личное 1981; Личное 1982; Тюрина 1982].

Цель и задачи своей книги авторы определяют следующим образом: «Цель исследования заключается в выявлении актуальных проблем функционирования личных подсобных хозяйств в сибирской деревне и определении перспектив их развития. Для достижения поставленной цели предстояло решить следующие конкретные задачи:

- проанализировать современное состояние личного подсобного хозяйства;
- исследовать факторы, влияющие на его размер, состав и доходность;
- проанализировать величину и структуру затрат труда в личном подсобном хозяйстве;
- разработать основные положения методики расчета баланса труда в этом хозяйстве;
- рассчитать фактический баланс труда в нем;
- определить перспективы личного подсобного хозяйства населения Западной Сибири до 2000 г.» [Калугина, Антонова 1984: 9].

Информационную базу работы составили материалы трех исследований западносибирского села, проведенных ИЭиОПП СО АН СССР⁵ в 1967, 1972 и 1977 гг. В книге рассматривается следующий круг вопросов: 1) методика изучения ЛПХ; 2) состояние ЛПХ и его роль в народном хозяйстве; 3) положительные и отрицательные последствия ведения ЛПХ; 4) политика государства в отношении ЛПХ и ее эволюция; 5) дифференциация размеров, состава и доходности ЛПХ в зависимости от типа сельского поселения и типа сельскохозяйственного предприятия; 6) зависимость уровня развития ЛПХ от характеристик семьи (демографический состав, тип жилья, сфера занятости членов семьи и т.п.); 7) величина и структура (тип работ) затрат труда в ЛПХ; 8) факторы, влияющие на трудозатраты (характеристики населения, уровень развития поселений и сельскохозяйственных предприятий, сезонность); 9) планы сельских жителей относительно ведения ЛПХ; 10) тенденции изменения и перспективы ЛПХ; 11) экономическое поведение населения в ЛПХ.

Конференции, совещания. В апреле 1981 г. состоялось первое Всесоюзное научно-практическое совещание по проблемам развития ЛПХ. По его итогам были изданы два сборника докладов участников этого совещания. Первый сборник был посвящен региональным проблемам развития ЛПХ [Региональные 1982]. А.Н. Шапошников выступил с докладом «Влияние личного подсобного хозяйства на дифференциацию доходов населения в селах Сибири», а З.И. Калугина – с докладом «Перспективы личного подсобного хозяйства в сибирской деревне». В целом можно выделить следующие темы выступлений: разделение труда в общественном производстве и ЛПХ, сочетание труда в общественном производстве и ЛПХ, сочетание общественных и личных интересов, кооперация общественного производства и ЛПХ, помощь ЛПХ со стороны общественного сектора, затраты труда в ЛПХ, роль ЛПХ в доходах населения, роль ЛПХ в производстве сельскохозяйственной продукции, регулирование развития ЛПХ и другие темы.

⁵ Институт экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения Академии наук СССР.

Второй сборник был посвящен месту ЛПХ в системе социалистического сельского хозяйства [Личное 1982]. Доклады были разделены на три большие секции: 1) народнохозяйственные проблемы развития ЛПХ; 2) развитие коллективного садоводства и огородничества; 3) правовые проблемы ЛПХ.

В октябре 1982 г. в Москве состоялась международная конференция, посвященная проблемам развития ЛПХ в странах СЭВ. Помимо советских ученых с докладами выступили представители Болгарии, Венгрии, Румынии, Польши, Чехословакии, ГДР. По итогам конференции был выпущен сборник докладов [Проблемы 1983]. В представленных в сборнике докладах рассматривались вопросы о сущности ЛПХ, о его значении в народном хозяйстве, о разделении труда между общественным хозяйством и ЛПХ и об их интеграции, о соотношении потребительского и товарного направления в ЛПХ, об эффективности ЛПХ и другие вопросы.

Другие работы. В 1982 г. вышла книга И.В. Макаровой «Общественное и личное в сельскохозяйственном производстве» [Макарова 1982]. Подчеркивается, что ЛПХ является неотъемлемой частью социалистического сельского хозяйства и играет в нем существенную роль. Автор затрагивает следующие темы: 1) рациональные размеры ЛПХ; 2) взаимосвязь специализации общественного производства и ЛПХ; 3) помощь общественного производства ЛПХ; 4) кооперирование ЛПХ и общественного производства (приводится опыт Венгрии⁶); 5) реализация продукции ЛПХ (рассматриваются госзакупки, потребительская кооперация, колхозные закупки и индивидуальные покупатели); 6) ЛПХ и социальное развитие села.

Заслуживает внимания коллективная монография «Личное подсобное хозяйство, коллективное садоводство и огородничество» [Личное 1981]. Она примечательна тем, что в ней много внимания уделяется рассмотрению практических вопросов функционирования ЛПХ, в частности финансовым и юридическим. Например, целые главы посвящены правовым основам ведения ЛПХ (землепользование, собственность на имущество, права и обязанность владельцев ЛПХ, государственное регулирование), финансированию и кредитованию населения на развитие ЛПХ, порядку и условиям закупок продукции ЛПХ. В приложении приведены выдержки из постановлений ЦК КПСС по вопросам ЛПХ, типовые уставы садоводческих и животноводческих товариществ, размеры и сроки пользования кредитами, типовые договоры между сельскохозяйственным предприятием и ЛПХ по различным вопросам.

Уровень жизни сельского населения

А.Н. Шапошников. Ключевой фигурой в изучении уровня жизни сельского населения в рассматриваемый период являлся А.Н. Шапошников. Еще в 1970-е гг. он начинает заниматься этой проблематикой. Вскоре выходят статьи «Социальные аспекты формирования доходов и потребления сельского населения» [Заславская, Рывкина, Шапошников 1976] и «Влияние урбанизации села на доходы населения» [Шапошников 1976].

В 1980 г. он публикует методическую статью «Методика количественной оценки роли демографических факторов в формировании дифференциации душевых доходов» [Шапошников 1980]. Предложенная в статье методика опробована на данных обследования в Новосибирской области в 1977 г., в результате чего автор делает следующий вывод: «за счет демографических факторов в селе Новосибирской области формируется около половины существующей дифференциации душевых доходов, и полная ликвидация их действия привела бы к сокращению дифференциации примерно на треть» [Шапошников 1980: 106].

⁶ Тогда – Венгерская Народная Республика (ВНР).

В 1983 г. выходит его монография «Социально-экономический анализ формирования доходов сельского населения (на примере Новосибирской области)» [Шапошников 1983]. В ней анализируются мобильные доходы сельского населения Новосибирской области⁷. Автор выделяет три вида мобильных доходов сельских жителей: 1) денежные доходы; 2) натуральная оплата за труд в колхозе; 3) продукция ЛПХ. Информационной базой работы стали официальная статистика, данные из научной литературы и исследования деревни Новосибирской области (1972, 1977 гг.). В книге рассматриваются следующие вопросы: 1) уровень и структура доходов сельских жителей (динамика доходов, влияние урбанизации, типология семей по уровню доходов и характеристики этих типов, взаимосвязь уровня и структуры доходов), 2) дифференциация доходов (динамика дифференциации доходов за 1972–1977 гг., влияние социальной структуры⁸ на дифференциацию доходов, дифференциация зарплаты и влияние на нее социальной структуры, зависимость величины зарплаты от квалификации, отрасли, должности, типология работников по уровню заработков и характеристика полученных типов, механизм формирования дифференциации доходов, роль демографических и социально-экономических факторов в формировании дифференциации доходов).

Другие работы. Отметим статью Л.А. Хахулиной в сборнике «Современное развитие сибирского села: опыт социологического изучения», которая посвящена результатам и последствиям роста благосостояния сельского населения [Хахулина 1983]; а также статью В.С. Тапилиной из того же сборника, в которой рассматриваются жилищные условия на селе [Тапилина 1983].

Обратим внимание на статью Г.П. Белоруковой «Социально-классовые группы сельского населения Удмуртской АССР (материалы к изучению образа жизни)» в сборнике «Вопросы этносоциологического изучения сельского населения» [Белорукова 1983]. В сборнике представлена только первая часть статьи. Рассматриваются следующие группы населения: 1) рабочие; 2) колхозники; 3) служащие. Описываются следующие стороны образа жизни выделенных групп: 1) трудовая; 2) общественно-политическая; 3) культурная. Также дается общая характеристика социально-классовой структуры сельского населения Удмуртии: пропорции рабочих, колхозников и служащих; уровень квалификации; характер труда (умственный или физический); национальный разрез (удмурты, русские, татары); образование; сельское расселение. В первую часть вошла характеристика образа жизни колхозного крестьянства. Характеристика образа жизни рабочих, служащих, а также сравнительный анализ всех трех групп представлены во второй части, вышедшей в сборнике «Социально-этнические аспекты развития современного села» [Белорукова 1984а].

Образ жизни сельского населения

Р.В. Рывкина. Пожалуй, самой крупной фигурой в исследовании образа жизни сельского населения на тот момент являлась Р.В. Рывкина. Этой тематикой она активно занималась еще в 1970-х гг. [Рывкина, Хахулина 1976; Рывкина 1978].

Основной работой по этой теме явилась ее монография «Образ жизни сельского населения», вышедшая в 1979 г. [Рывкина 1979]. Понятие «образ жизни» автор определяет через набор

⁷ Мобильные доходы – это та часть совокупных доходов, использование которых определяется их владельцем. Иммобильные доходы таким качеством не обладают, а являются строго целевыми (например, получение от государства образования, медицинской помощи и т.п.).

⁸ Использовалась следующая социальная структура: колхозники, работники совхозов, работники несельскохозяйственных предприятий.

видов деятельности, которых выделяется шесть: 1) труд в общественном производстве; 2) труд в ЛПХ; 3) бытовая деятельность; 4) деятельность, связанная с образованием и квалификацией; 5) занятия в сфере культуры и досуга; 6) общественная работа. В традициях новосибирской школы образ жизни представлен как системный объект. Теоретически описаны структурные связи между компонентами образа жизни, социальные механизмы его формирования и развития, представлена система индикаторов сельского образа жизни. Эмпирическая часть работы основана на материалах исследований 1972 и 1975 гг. в Новосибирской области⁹.

В 1980 г. Р.В. Рывкина публикует статью, в которой описывается влияние территориальной среды и трудовой деятельности на образ жизни сельских жителей [Рывкина 1980]. Автор утверждает, что сельская среда детерминирует образ жизни, т.е. внешние факторы (социальная среда) оказываются куда более значимыми, чем внутренние (характеристики индивидов). На селе ключевыми характеристиками внешней среды являются сельское расселение (т.е. структурная организация территории) и сельскохозяйственное предприятие. В связи с этим выделяются два ключевых фактора, влияющих на образ жизни: 1) место жительства (степень урбанизированности поселения и, как следствие, определенный уровень развития социальной инфраструктуры); 2) содержание труда (умственный или физический, высококвалифицированный или низкоквалифицированный труд). Сам образ жизни ранжируется по степени развитости, где под высокообразованным образом жизни понимаются занятия трудом, требующим высокой квалификации, разнообразный досуг, высокая территориальная подвижность, средняя включенность в ЛПХ и ряд других характеристик.

Другие работы. Уровень и образ жизни сельского населения Новосибирской области рассматривается в ряде статей в сборнике «Социальное развитие села: анализ и моделирование». Материальное потребление и быт сельских жителей анализируются в статье Н.А. Балыковой [Балыкова 1980]. В ней обсуждаются изменения в сфере материально-бытового потребления сельских жителей Новосибирской области за период с 1967 по 1976 г. Используются материалы государственной статистики, а также материалы социологического обследования в Новосибирской области в 1977 г. Рассматриваются объем и структура розничного товарооборота торговых предприятий, обеспеченность бытовыми товарами, система общественного питания, сфера бытового обслуживания, обеспеченность жильем, затраты времени населением на удовлетворение материально-бытовых потребностей.

Статья Л.Н. Фиськовой посвящена пространственному аспекту социальной инфраструктуры села [Фиськова 1980]. Автор стремится «показать взаимосвязь между типом населенного пункта и возможностью удовлетворения потребностей населения в общественных услугах по месту жительства, а также взаимосвязь между сельскими поселениями на основе поездок сельских жителей с целью получения услуг» [Фиськова 1980: 48]. Проводится типология населенных пунктов по уровню урбанизации и экономического развития. Автор показывает, из каких населенных пунктов (какого типа) в какие (и для посещения каких объектов) ездит население.

Связи труда и досуга сельских жителей посвящена статья В.С. Тапилиной [Тапилина 1980]. На основе данных социологического исследования сельского населения Новосибирской

⁹ Характерна реакция В.И. Староверова и А.И. Тимуша на работы Р.В. Рывкиной (имеются в виду ее более ранние работы). Они считают недостаточными выделенные Р.В. Рывкиной компоненты образа жизни и предлагают их дополнить. Следующая цитата говорит сама за себя: «Сюда необходимо добавить общественно-политическую деятельность, участие в развитии социалистической демократии, в борьбе за утверждение коммунистической морали, активность в защите Отечества и мира во всем мире, в укреплении дружбы между народами и другие существенные для понимания социалистического образа жизни виды деятельности» [Староверов, Тимуш, Цуркану 1979].

области (1972 и 1977 гг.) автор рассматривает развитость досуга в различных профессионально-должностных категориях. Сравняется ценность труда и ценность досуга.

Влиянию урбанизации на отношение сельского населения к городской и сельской жизни посвящена статья Л.В. Корель [Корель 1980]. Статья также основана на опросе сельского населения Новосибирской области (1977 г.). Автор прослеживает зависимость оценки городской и сельской жизни, их преимуществ и недостатков в глазах селян от типа поселения (выделяются неурбанизированные, малоурбанизированные и урбанизированные поселения).

Бюджеты времени

В 1970-е гг. можно выделить следующие работы по бюджетам времени сельских жителей [Гвоздева 1976; Тапилина 1976; Вопросы 1972; Бюджет 1979; Рабочее 1979].

В 1981 г. был издан сборник «Обследование бюджетов времени жителей города и села». В нем представлены сведения об обследованиях бюджетов времени за 1970–1980 гг., рассматривается их методика.

Стоит отметить статью В.А. Артемова и Г.П. Гвоздевой «Бюджет и баланс времени как показатели социально-экономического развития села» [Артемов, Гвоздева 1980]. В ней использованы материалы исследования в Новосибирской области в 1975–1976 гг. Авторы останавливаются на двух вопросах: 1) изменение бюджета времени сельского населения в процессе урбанизации и индустриализации и 2) баланс совокупного фонда времени населения разных типов поселений (тип поселения определяется по уровню урбанизации и развитию инфраструктуры).

Влиянию урбанизации на использование времени сельским населением посвящена статья Г.П. Гвоздевой в сборнике «Современное развитие сибирского села: опыт социологического изучения» [Гвоздева 1983].

Миграция и мобильность

1960–1970-е гг. Эти годы очень урожайны на исследования по сельской миграции. Прежде всего, необходимо выделить работы Т.И. Заславской [Заславская 1966а; Заславская 1969а; Заславская 1969б; Заславская, Ляшенко 1974; Заславская 1970; Заславская, Корель 1968]. Также стоит отметить работы В.И. Переведенцева [Переведенцев 1966; Переведенцев 1979], Л.Л. Рыбаковского [Рыбаковский 1972] и другие работы [Староверов 1975(б); Калмык 1978; Миграция 1971; Методика 1969; Миграция 1970; Социально-экономическое 1972].

1980–1984 гг. В рассматриваемый период нужно прежде всего отметить монографию Л.В. Корель «Перемещения населения между городом и селом в условиях урбанизации», вышедшую в 1982 г. [Корель 1982]. Работа основана на уже упоминавшихся исследованиях в Новосибирской области (главным образом, это исследование 1977 г.), а также на данных Всесоюзной переписи населения 1970 г. Можно выделить три главные темы этой работы. Во-первых, это взаимосвязь миграции «село – город» с демографической урбанизацией. Рассматривается значимость сельско-городской миграции в пополнении городского и сокращении сельского населения, а также рост населения в городах разного типа. Во-вторых, это связь миграции «село – город» со степенью урбанизированности сельской местности. Выявляются закономерности встречных потоков миграции в системе «село – город»: анализируется зависимость интенсивности и направления миграционных потоков от уровня урбанизированности сел, рассматривается социально-демографический состав мигрантов. Рассматривается ретроспективная миграция (миграционная биография сельских жителей). В-третьих, это механизм формирования миграционных ориентаций селян на город. Здесь

представлен анализ отношения сельских жителей к условиям жизни в городе и деревне, дана оценка интенсивности потенциальной миграции (готовности уехать) в разных социальных группах, выявлены факторы, формирующие миграционную установку на город, представлены мотивы миграции.

В 1983 г. в сборнике «Современное развитие сибирского села: опыт социологического изучения» выходит статья Т.И. Заславской и Л.В. Корель, посвященная сельско-городской миграции [Заславская, Корель 1983].

В изданном в 1983 г. в Ижевске сборнике «Вопросы социально-экономического и демографического развития сельской местности Удмуртской АССР» социальным перемещениям сельского населения посвящены статьи З.П. Чесноковой и Г.П. Белоруковой [Чеснокова 1983; Белорукова 1983]. Вопрос о закреплении молодежи в сельской местности Удмуртии рассматривается в статье З.П. Чесноковой. Статья основана на выборочном обследовании на предприятиях Ижевска (объектом были мигранты из сельской местности). Проводится типологизация мигрантов по типам поселений (откуда приехали) и мотивам миграции. Статья Г.П. Белоруковой также основана на опросе сельских жителей и посвящена межпоколенным и внутрипоколенным переходам из одной социально-профессиональной группы в другую.

В 1984 г. в сборнике «Социально-этнические аспекты развития современного села» выходит статья Г.К. Шкляева, в которой анализируется миграционная активность сельского населения различных административных районов Удмуртской АССР. В анализ вводится этнический фактор и проверяется гипотеза о связи миграции с этносом. Для этого районы Удмуртской АССР делятся на 5 типов этнических сред (с преимущественно русским или удмуртским населением). Описываются основные тенденции миграционных процессов, факторы миграции, ее особенности в различных районах и зонах.

В этом же сборнике Г.П. Белорукова публикует статью «Социальные перемещения в национальных группах сельского населения Удмуртской АССР» [Белорукова 1984б]. В статье изучаются: 1) межпоколенная социально-классовая мобильность, т.е. изменения социально-классового статуса (колхозник, рабочий, служащий) детей в сравнении с родителями; 2) межпоколенная внутриклассовая мобильность, т.е. изменения детьми квалификации и характера труда (умственный и физический).

Типология сельских поселений и сельское расселение

1970-е гг. В этот период можно выделить следующие работы [Святышева 1976; Беленький, Кранц 1975; Беленький 1979; Сельское 1976; Беленький 1973; Формирование 1973; Беленький, Кранц 1977; Беленькая, Мучник 1978; Городское 1974; Выдыборец, Рогожин 1973; Ковалев 1963; Левицкий 1976].

Новосибирская школа. Тема типологии сельских поселений активно разрабатывалась в Новосибирске [Горяченко и др. 1976; Рывкина 1976]. Особо стоит отметить работу «Развитие сельских поселений» [Развитие 1977б], так как она задала рамку дальнейших исследований в области типологизирования сельских поселений и регионов (по крайней мере среди исследователей новосибирской школы). В этой работе были построены статические и динамические типологии 157 сельских поселений Новосибирской области с помощью лингвистического подхода, который сочетает в себе методы факторного анализа и автоматической классификации (кластерного анализа).

Выделим работу «Социальная типология сельских регионов СССР» 1978 г., вышедшую в пяти частях [Беленькая и др. 1978]. Она предваряет крупную монографию по типологии сельских регионов, и в ней уже намечился основной подход авторов к проблеме.

Классификации сельских административных районов Западной Сибири посвящена статья В.И. Федосеева и Г.А. Федотова в сборнике «Социальное развитие села: анализ и моделирование» [Федосеев, Федотов 1980]. Классификация проводится на основе 22 показателей структуры поселений по людности.

Типология сельских регионов представлена в статье «Социально-экономическая типология сельских регионов СССР» (в том же сборнике) [Заславская, Мучник, Мучник 1980]. В статье делается попытка выделить однородные зоны по степени и характеру социально-экономического развития села. Основной упор делается на методических вопросах, так как по сути статья предваряла выход большой коллективной монографии, посвященной типологии сельских регионов.

Эта монография, написанная коллективом новосибирских ученых, вышла в том же году под названием «Социально-демографическое развитие села: региональный анализ» [Социально-демографическое 1980]. «Эта книга представляет собою попытку типологизировать 130 областей, краев и республик СССР по уровню и характеру экономического развития сельского хозяйства и социального развития села. Основная задача исследования заключалась в том, чтобы разделить страну на ограниченное число более или менее однородных зон, существенно различающихся степенью заселения и хозяйственного освоения сельских территорий, социально-демографическим составом населения, характером его расселения, масштабами и эффективностью сельского хозяйства, организацией социального обслуживания села» [Социально-демографическое 1980: 3]. Книга является частью более широкого замысла по разработке методологии управления развитием села. В рамках этого замысла ранее были написаны работы, которые призваны раскрыть структуру и механизмы функционирования аграрного сектора [Методологические 1977; Методология 1980]. Данная книга решает задачу типологизации регионов с целью разработки специальных зональных программ развития, учитывающих региональные особенности. Тем не менее, по признанию авторов, данная работа является больше научно-познавательной, чем прикладной. Также эта монография продолжает традицию типологизации, положенную работой «Развитие сельских поселений» [Развитие 1977б], только теперь типологизируются не поселения, а регионы. Типология регионов строится на основе 26 показателей, разбитых на группы и подгруппы: 1) социально-демографические характеристики (возрастная структура, половая структура, рождаемость, миграция, социальные характеристики населения); 2) характер расселения и общественного обслуживания (освоенность территории и развитие социально-бытовой инфраструктуры, уровень обслуживания населения, уровень развития поселений); 3) развитие производственной сферы села (объемы производства продовольствия, социальные характеристики производственной сферы, эффективность сельскохозяйственного производства). Большинство из 26 показателей сами являются составными и получаются на основе непосредственно измеряемых групп индикаторов. Проводятся как частные типологии (по отдельным группам показателей), так и общая (комплексная) типология по всем 26 признакам. В результате общей типологии было выделено 8 классов аграрных регионов, описаны их демографические и социально-экономические особенности, предложены рекомендации по приоритетным направлениям развития регионов каждого аграрного класса.

В 1982 г. новосибирцами был издан специальный тематический сборник, посвященный социально-территориальной типологии поселений и регионов, – «Социально-территориальная структура города и села (опыт типологического анализа)» [Социально-территориальная 1982]. Он являлся еще одним звеном в исследовании социально-территориальной структуры общества, наряду с указанными выше работами «Развитие сельских поселений» и «Социально-демографическое развитие села. Региональный анализ». Кратко охарактеризуем статьи, вошедшие в сборник. Статья Т.И. Заславской в этом сборнике посвящена теоретическим вопросам изучения социально-территориальной структуры [Заславская 1982]. Л.П. Фукс проводит зонирование территории по степени заселения и

урбанизации [Фукс 1982]. В.И. Федосеев и Г.А. Федотов конструируют типологию сетей расселения в сельских административных районах. Приводятся как частные классификации районов (по людности поселений, по заселенности и удаленности от городов), так и общая типология районов по характеру расселения, в результате которой было получено 8 типов [Федосеев, Федотов 1982]. Статья А.Я. Троцковского и И.Б. Мучника посвящена классификации городов по степени их связи с селом. Авторам удалось свести классификацию всего к трем типам городов: индустриальным, индустриально-аграрным и аграрным. Перечислены значимые признаки отнесения города к тому или иному типу [Троцкий, Мучник 1982]. Статья Е.Е. Горяченко и И.В. Меньшиковой продолжает опыт типологического анализа динамики сельских поселений, начатый в книге «Развитие сельских поселений», откуда и заимствуется методика анализа. Отличия состоят в том, что в этой статье берется более продолжительный временной отрезок (10 лет) и «засекаются» три момента времени (вместо двух): начало, середина и конец [Горяченко, Меньшикова 1982]. Цель статьи П.А. Колосовского о территориальных факторах эффективности сельскохозяйственных предприятий – «изучение закономерностей дифференциации экономической эффективности сельскохозяйственных предприятий в зависимости от их положения в социально-территориальной структуре, в частности анализ взаимосвязи экономической эффективности предприятий с характеристиками сельских районов, в которые они входят, и поселений, на базе которых они функционируют» [Колосовский 1982].

В сборнике «Современное развитие сибирского села: опыт социологического изучения» 1983 г. выходит статья Е.Е. Горяченко «Опыт разработки дифференцированных зональных программ территориального устройства сельской местности» [Горяченко 1983].

Ижевск. Вопросами типологизации сельских поселений занимались также ижевские исследователи. Так, в 1981 г. в сборнике «Сельские поселения Удмуртии в XIX–XX вв.» была опубликована статья Э.К. Васильевой и Г.П. Белоруковой «Методические принципы многомерной классификации сельских населенных пунктов (по материалам Удмуртской АССР)» [Васильева, Белорукова 1981].

В 1983 г. в сборнике «Вопросы этносоциологического изучения сельского населения» выходит статья Г.К. Шкляева «О влиянии типа поселения на социальные характеристики населения» [Шкляев 1983]. Автор конкретизирует задачи: «В настоящей статье анализируется взаимосвязь социальной структуры населения с административно-управленческим статусом и перспективностью¹⁰ населенного пункта, наличием общественных учреждений¹¹, удаленностью от районного центра и развитием транспортного сообщения с ним, производственными функциями¹², а также с их национальным составом» [Шкляев 1983: 6]. Выделяются следующие типы населенных пунктов: 1) районные центры; 2) селения с административно-управленческими функциями; 3) прочие. Социальная структура рассматривается в социально-профессиональном (деление по уровню квалификации и умственному или физическому труду) и социально-классовом (рабочие, колхозники, служащие, прочие) разрезах. Анализируется миграция (реальная и потенциальная), удовлетворенность профессией, образовательный уровень и возможности обучения, культурное развитие (домашние и общественные библиотеки), религиозность

¹⁰ Под перспективными населенными пунктами понимаются селения, в которые производили сселение жителей других более мелких населенных пунктов.

¹¹ Имеются в виду учреждения образования, здравоохранения, культуры, бытового обслуживания.

¹² Имеются в виду сельскохозяйственные и несельскохозяйственные сельские поселения.

населения, тип жилья и удовлетворенность им, ведение ЛПХ и желание его иметь (избавиться). Проводится сравнение удмуртов и русских.

В последовавшем сборнике «Социально-этнические аспекты развития современного села» также были статьи, посвященные миграции. Например, З.П. Чеснокова исследует дифференциацию сельских административных районов по степени социально-демографического развития [Чеснокова 1984]. Для типологизации районов использовался более простой метод, нежели у новосибирцев, – метод суммарных оценок (шкала Лайкерта). Для типологизации изначально было отобрано 54 признака, разделенных на 4 группы: 1) социально-профессиональная структура; 2) сельское расселение; 3) культурно-бытовое обслуживание и условия жизни населения; 4) демографическая обстановка. Из них было отобрано 35 наиболее значимых признака, на основе которых было выделено 5 типов сельских административных районов по уровню социально-демографического развития.

В сборнике 1983 г. «Вопросы социально-экономического и демографического развития сельской местности Удмуртской АССР» в статье А.А. Литвинова предпринимается попытка типологизации районов УАССР по уровню обслуживания сельского населения [Литвинов 1983].

Литература

- Аверьянов Л.Я.* Социально-профессиональная структура трудового коллектива специализированного сельскохозяйственного предприятия. М., 1978.
- Аграрно-промышленные комплексы. Предприятия, комбинаты, объединения / Под ред. Н.С. Харитонова. М.: Россельхозиздат, 1974.
- Аграрно-промышленные объединения: принципы организации и опыт развития / Под ред. М.Я. Базина. Кишинев: Изд-во ЦК КП Молдавии, 1971.
- Аграрные проблемы развитого социализма / Отв. ред. И.И. Лукинов. Киев: Наукова думка, 1979.
- Аграрные проблемы развитого социализма / Отв. ред. В.А. Тихонов. М.: Наука, 1980.
- Айзенштадт А.Л., Давидович Я.А., Староверов В.И.* Несостоятельность буржуазных советологических оценок современного развития советской деревни // Социальный облик среднерусской деревни / Отв. ред. В.И. Староверов. М., 1982.
- Актуальные проблемы социального развития села // Тезисы докладов Всесоюзной школы молодых ученых и специалистов. Минск, 15–23 апреля 1984 г. М., 1984.
- Александров Н.П.* Научные принципы концентрации и специализации в сельском хозяйстве. М., 1971.
- Александров Н.П.* Критерии и показатели эффективности сельскохозяйственного производства. М., 1975.
- Александров Н.П.* Межхозяйственная кооперация и агропромышленная интеграция (опыт и проблемы). М.: Знание, 1980.
- Алферов В.М., Фиградян Т.А.* О модельном прогнозе обеспеченности села квалифицированными кадрами // Социальное развитие села: анализ и моделирование / Под ред. Т.И. Заславской, Л.А. Хахулиной. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1980.
- Артемов В.А., Гвоздева Г.П.* Бюджет и баланс времени как показатели социально-экономического развития села // Социальное развитие села: анализ и моделирование /

Под ред. Т.И. Заславской, Л.А. Хахулиной. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1980.

Арутюнян Ю.В. Опыт социологического изучения села. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1968.

Арутюнян Ю.В. Социальная структура сельского населения СССР. М.: Мысль, 1971.

Археология и этнография Удмуртии. Ижевск, 1975.

Ахметов К.Т. Коллективный подряд в Приуралье. Алма-Ата: Кайнар, 1983.

Балыкова Н.А. Материальное потребление и быт сельских жителей // Социальное развитие села: анализ и моделирование / Под ред. Т.И. Заславской, Л.А. Хахулиной. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1980.

Балыкова Н.А. Домашний труд в изменяющихся условиях сельской жизни // Современное развитие сибирского села: опыт социологического изучения / Под ред. Л.А. Хахулиной. Новосибирск, 1983.

Беленькая И.И., Заславская Т.И., Мучник И.Б., Мучник М.Б. Социальная типология сельских регионов СССР. Препринт. Ч. 1–5. Новосибирск, 1978.

Беленькая И.И., Мучник М.Б. Региональные особенности сельского расселения СССР (типологический анализ) // Пути социального развития деревни / Под ред. Т.И. Заславской, Л.А. Хахулиной. Новосибирск, 1978.

Беленький В.Р. Сельское расселение в районной планировке. М.: ЦНТИ по гражд. строит-ву и архитектуре, 1973.

Беленький В.Р. Проблема агро-индустриальных поселений: расселение в районах аграрно-промышленных комплексов. М.: Мысль, 1979.

Беленький В.Р., Кранц Л.А. Сельские поселки в единой системе расселения // Новое в жизни, науке, технике. Серия «Строительство и архитектура». № 11. М.: Знание, 1975.

Беленький В.Р., Кранц Л.А. Формирование сельского расселения с учетом производственных факторов. М.: Стройиздат, 1977.

Белорукова Г.П. Социально-классовые группы сельского населения Удмуртской АССР // Вопросы этносоциологического изучения сельского населения / Отв. ред. Г.К. Шкляев. Ижевск, 1983.

Белорукова Г.П. Социальные перемещения сельского населения Удмуртской АССР // Вопросы социально-экономического и демографического развития сельской местности Удмуртской АССР / Отв. ред. Г.П. Белорукова. Ижевск, 1983.

Белорукова Г.П. Социально-классовые группы сельского населения (материалы к изучению образа жизни) // Социально-этнические аспекты развития современного села / Отв. ред. Г.К. Шкляев. Ижевск, 1984.

Белорукова Г.П. Социальные перемещения в национальных группах сельского населения Удмуртской АССР // Социально-этнические аспекты развития современного села / Отв. ред. Г.К. Шкляев. Ижевск, 1984.

Белянов В.А. Личное подсобное хозяйство при социализме. М.: Экономика, 1970.

Бодюл И.И. Экономические и социально-политические проблемы сближения города и деревни. Кишинев: Картя молдовеняскэ, 1972.

Боев В.Р. Совершенствование закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию. М.: Экономика, 1974.

Боев В.Р. Сельское хозяйство в районах промышленного освоения Сибири. М.: Экономика, 1984.

- Бородкин Ф.М., Трус А.С.* Прогнозная социально-производственная модель села // Социальное развитие села: анализ и моделирование / Под ред. Т.И. Заславской, Л.А. Хахулиной. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1980.
- Браславец М.Е.* Экономико-математические методы в организации и планировании сельскохозяйственного производства. М.: Экономика, 1971.
- Бригадный подряд в растениеводстве. М.: Россельхозиздат, 1983а.
- Бригадный подряд в сельском хозяйстве Молдавии. Кишинев, 1983б.
- Бригадный подряд в сельском хозяйстве. Куйбышев, 1984а.
- Бригадный подряд в сельскохозяйственном производстве. М.: Московский рабочий, 1984б.
- Бригадный подряд в хлопководстве / Сост. И.Д. Блинов. М.: Колос, 1983в.
- Бригадный подряд в хозяйствах Северного Кавказа. М.: Россельхозиздат, 1983г.
- Бригадный подряд на селе / Сост. И.И. Дубовик. Минск: Ураджай, 1983д.
- Будаева Ц.Б.* Дифференциация сельского населения по уровню и сезонности занятости домашним трудом // Современное развитие сибирского села: опыт социологического изучения / Под ред. Л.А. Хахулиной. Новосибирск, 1983.
- Будалов И.Н.* Экономическая эффективность интенсификации сельскохозяйственного производства. М.: Колос, 1966.
- Будалов И.Н.* Прибыль и материальная заинтересованность работников сельского хозяйства. М.: Экономика, 1967.
- Будалов И.Н.* Развитие аграрно-промышленного кооперирования в СССР. Научный доклад на Международной конференции ученых стран СЭВ и СФРЮ по теме: «Формирование аграрно-промышленных комплексов социалистических стран». М., 1975.
- Будалов И.Н.* Цена в экономическом механизме АПК стран СЭВ. М., 1983.
- Будалов И.Н.* Роль хозяйственного механизма в повышении эффективности агропромышленного производства стран СЭВ. М., 1984.
- Будалов И.Н., Бух М.Е.* Договорные отношения в агропромышленной сфере стран – членов СЭВ. М., 1980.
- Будалов И.Н., Бух М.Е.* Совершенствование экономического механизма в агропромышленной сфере стран СЭВ. Научный доклад. М., 1981.
- Будалов И.Н., Катамов К.Х.* Эффективность и качество производства сельскохозяйственной продукции. Ташкент: Узбекистан, 1979.
- Будалов И.Н., Шудейкин П.А.* Экономическая эффективность сельскохозяйственного производства. М.: Знание, 1973.
- Бутенко А.М.* Воспроизводство квалифицированной рабочей силы в сельском хозяйстве. М.: Экономика, 1970.
- Бюджет времени сельского населения / Отв. ред. В.Д. Патрушев. М.: Наука, 1979.
- Василенко М.П.* Основы интеграции сельскохозяйственного и промышленного труда. М.: Мысль, 1975.
- Васильева Э.К., Белорукова Г.П.* Методические принципы многомерной классификации сельских населенных пунктов (по материалам Удмуртской АССР) // Сельские поселения Удмуртии в XIX–XX вв. / Отв. ред. Л.С. Христюлова. Ижевск, 1981.

- Венжер В.Г. Социально-экономические перспективы развития колхозного строя. М.: Наука, 1979.
- Вопросы исследования бюджета времени колхозников (на примере опыта Краснодарского края). М., 1972.
- Вопросы социально-экономического и демографического развития сельской местности Удмуртской АССР / Отв. ред. Г.П. Белорукова. Ижевск, 1983.
- Вопросы этносоциологического изучения сельского населения / Отв. ред. Г.К. Шкляев. Ижевск, 1983.
- Воротило А.С., Кодица Н.В. Аграрно-промышленная интеграция и межхозяйственная кооперация. Кишинев: Картя молдовеняскэ, 1975.
- Воспроизводство рабочей силы в сельском хозяйстве и профессиональная ориентация сельской молодежи / Отв. ред. О.И. Фатеева. Ставрополь, 1976.
- Всесоюзная научная конференция «Проблемы преодоления социально-экономических различий между городом и деревней». Вып. 1–4. М., 1975.
- Выдыборец А.В., Рогожин Г.Н. Перспективы развития сельских населенных пунктов. М.: Экономика, 1973.
- Гвоздева Г.П. Тенденции изменения использования времени сельским населением // Социологические исследования сибирской деревни / Под ред. Т.И. Заславской, В.А. Калмык. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1976.
- Гвоздева Г.П. Влияние урбанизации деревни на использование времени сельским населением // Современное развитие сибирского села: опыт социологического изучения / Под ред. Л.А. Хахулиной. Новосибирск, 1983.
- Гебель Ю.М. Коллективный подряд в колхозах Казахстана. Алма-Ата: Кайнар, 1984.
- Глотов И.Ф. Общественное сельскохозяйственное производство и личное подсобное хозяйство. М.: Колос, 1979.
- Город и село: проблемы создания социально-равных условий труда и жизни / Отв. ред. Л.В. Никифоров. М., 1984.
- Городское и сельское расселение. Вопросы географии мест отдыха. М., 1974.
- Горяченко Е.Е. Опыт разработки дифференцированных зональных программ территориального устройства сельской местности // Современное развитие сибирского села: опыт социологического изучения / Под ред. Л.А. Хахулиной. Новосибирск, 1983.
- Горяченко Е.Е., Заславская Т.И., Мучник И.Б., Ямпольский В.Т. Социально-экономическая типология поселений как средство изучения и прогнозирования развития деревни // Сибирская деревня в условиях урбанизации / Под ред. Т.И. Заславской, В.А. Калмык. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1976.
- Горяченко Е.Е., Меньщикова И.В. Типологический анализ динамики сельских поселений // Социально-территориальная структура города и села (опыт типологического анализа) / Под ред. Т.И. Заславской, Е.Е. Горяченко. Новосибирск, 1982.
- Губин Е.П. Аграрно-промышленное кооперирование и управление производством. М.: Экономика, 1976.
- Гущин Н.Я. Основные этапы, закономерности и особенности преобразования социальной структуры сибирской деревни (1917 г. – конец 70-х гг.). Новосибирск, 1982.

- Гущин Н.Я., Жданов В.А. Проблемы социалистического сельскохозяйственного производства Сибири в освещении современной советологии // Развитие сельскохозяйственного производства Сибири в условиях социализма. 1938–1980 гг. Новосибирск, 1983.
- Джахангиров А.Д., Долгошей Г.А., Макеенко М.М., Оглоблин Е.С. Теоретические основы межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции. М.: Колос, 1983.
- Долгошей Г.А. Основные закономерности развития межхозяйственной кооперации на современном этапе. М.: ВНИИЭСХ, 1979.
- Ефимов В.П., Манякин В.И. Эффективность сельскохозяйственного производства в СССР. М.: Статистика, 1977.
- Заславская Т.И. Использование методов факторного анализа для изучения миграции сельского населения // Научный семинар по применению количественных методов в социологии. Новосибирск, 1966а.
- Заславская Т.И. Некоторые методологические проблемы моделирования движения рабочей силы села // Социологические исследования. Вопросы методологии и методики / Под ред. Р.В. Рывкиной. Новосибирск, 1966б.
- Заславская Т.И. Миграция сельского населения: цели, задачи и методы регулирования. Новосибирск, 1969а.
- Заславская Т.И. Социальные причины миграции сельского населения в города и некоторые проблемы социального управления. М., 1969б.
- Заславская Т.И. О целях и методах планирования миграции сельского населения в города. Новосибирск, 1970.
- Заславская Т.И. Социальные проблемы формирования и использования трудовых ресурсов села. М., 1971.
- Заславская Т.И. Проблемы и перспективы социально-экономического развития сибирской деревни. Новосибирск, 1973.
- Заславская Т.И. Комплексная программа исследования перспектив социально-экономического развития деревни до 1990 и 2000 гг. М.: ИСИ АН СССР, 1974.
- Заславская Т.И. Проблемы и перспективы социально-экономического развития советской деревни до 1990 г. Новосибирск; М., 1975.
- Заславская Т.И. К методологии прогнозирования и проектирования долгосрочного социального развития деревни (на примере СССР) // Пути социального развития деревни / Под ред. Т.И. Заславской, Л.А. Хахулиной. Новосибирск, 1978.
- Заславская Т.И. Теоретические вопросы исследования социально-территориальной структуры советского общества // Социально-территориальная структура города и села (опыт типологического анализа) / Под ред. Т.И. Заславской, Е.Е. Горяченко. Новосибирск, 1982.
- Заславская Т.И. Интервью // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 5. С. 6–17.
- Заславская Т.И., Корель Л.В. Опыт использования метода таксономии для классификации сельских мигрантов // Распознавание образов в социальных исследованиях. Новосибирск: Наука, 1968.
- Заславская Т.И., Корель Л.В. Некоторые проблемы и перспективы развития сельско-городской миграции в СССР // Современное развитие сибирского села: опыт социологического изучения / Под ред. Л.А. Хахулиной. Новосибирск, 1983.

- Заславская Т.И., Ляшенко Л.П.* О взаимосвязях социально-экономического развития деревни и миграции сельского населения // Методологические вопросы изучения социальных процессов / Под ред. А.Г. Аганбегяна, Т.И. Заславской. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1974.
- Заславская Т.И., Мучник И.Б., Мучник М.Б.* Социально-экономическая типология сельских регионов СССР // Социальное развитие села: анализ и моделирование / Под ред. Т.И. Заславской, Л.А. Хахулиной. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1980.
- Заславская Т.И., Рывкина Р.В., Шапошников А.Н.* Социальные аспекты формирования доходов и потребления сельского населения // Социологические исследования сибирской деревни / Под ред. Т.И. Заславской, В.А. Калмык. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1976.
- Землянухина С.Г.* К вопросу о содержании экономической категории личной собственности при социализме (в порядке постановки вопроса) // Некоторые вопросы теории и практики создания коммунистической экономики / Под ред. Т.И. Трубицыной. Саратов: Изд-во Сарат. ун-та, 1970.
- Иванченко Н.Н.* Коллективный подряд в колхозе. М.: Колос, 1983.
- Измерение чистого дохода, созданного в отраслях АПК / Под ред. Л.Н. Кассирова. М.: Экономика, 1982.
- Интеграция сельскохозяйственного и промышленного производства на современном этапе / Под ред. М.Я. Базина. Кишинев: Изд-во ЦК КП Молдавии, 1974.
- Калмык В.А.* Влияние урбанизации сельских поселений на трудовые ресурсы и занятость населения // Сибирская деревня в условиях урбанизации / Под ред. Т.И. Заславской, В.А. Калмык. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1976.
- Калмык В.А.* Влияние типа поселений на социально-экономические характеристики сельских семей и миграцию их членов // Пути социального развития деревни / Под ред. Т.И. Заславской, Л.А. Хахулиной. Новосибирск, 1978.
- Калмык В.А.* Динамика занятости сельского населения Сибири в общественном производстве // Социальное развитие села: анализ и моделирование / Под ред. Т.И. Заславской, Л.А. Хахулиной. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1980.
- Калмык В.А., Михеева А.Р.* Демоэкономическая ситуация на селе и социальное положение женщины // Современное развитие сибирского села: опыт социологического изучения / Под ред. Л.А. Хахулиной. Новосибирск, 1983.
- Калугина З.И.* Социально-экономические проблемы личного подсобного хозяйства в деревне // Социальное развитие села: анализ и моделирование / Под ред. Т.И. Заславской, Л.А. Хахулиной. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1980.
- Калугина З.И.* Политика советского государства в отношении личного подсобного хозяйства: характеристика и социальные результаты // Современное развитие сибирского села: опыт социологического изучения / Под ред. Л.А. Хахулиной. Новосибирск, 1983.
- Калугина З.И., Антонова Т.П.* Личное подсобное хозяйство сельского населения: проблемы и перспективы. Новосибирск: Наука, 1984.
- Карпунин С.С., Бутов А.Г.* Воспроизводство квалифицированной рабочей силы в сельском хозяйстве. М.: Колос, 1978.
- Квалифицированные кадры в сельском хозяйстве. М.: Россельхозиздат, 1978.
- Ковалев С.А.* Сельское расселение (географическое исследование). М.: Изд-во Моск. ун-та, 1963.

- Ковалевский Б.П.* Укрепление союза рабочего класса и колхозного крестьянства в период строительства коммунизма. Киев: Наукова думка, 1972.
- Коллективный подряд в действии: из опыта колхозов и совхозов Ростовской области / Под ред. И.Н. Солдатова. Ростов-на-Дону, 1983а.
- Коллективный подряд в льноводстве. М.: Россельхозиздат, 1983б.
- Коллективный подряд в полеводстве / Сост. Р.Н. Сайфанов. Уфа, 1984а.
- Коллективный подряд в селах Татарии. Казань: Тат. кн. изд-во, 1984б.
- Коллективный подряд в сельском хозяйстве Якутии. Якутск, 1984в.
- Коллективный подряд в сельском хозяйстве / Сост. А.А. Марушкин, А.Е. Быковская. М.: Россельхозиздат, 1983в.
- Коллективный подряд в сельском хозяйстве / Под ред. И.Ф. Шкуратова. М.: Профиздат, 1983г.
- Коллективный подряд в сельскохозяйственных предприятиях Северной Осетии. Орджоникидзе: Ир, 1984г.
- Коллективный подряд на селе / Ред.-сост. Н.Е. Кручина, С.Г. Андреев. М.: Колос, 1983.
- Колосовский П.А.* Территориальные факторы экономической эффективности сельскохозяйственных предприятий // Социально-территориальная структура города и села (опыт типологического анализа) / Под ред. Т.И. Заславской, Е.Е. Горяченко. Новосибирск, 1982.
- Концентрация и кооперирование сельскохозяйственного производства / Под ред. Л.М. Зальцмана, С.И. Половенко. М.: Колос, 1980.
- Копач Н.Л.* Общественный труд в сельском хозяйстве и резервы его экономии. М.: Экономика, 1972.
- Кораблино – село русское. М., 1961.
- Корель Л.В.* Влияние урбанизации на отношение сельского населения к условиям жизни в городе и селе // Социальное развитие села: анализ и моделирование / Под ред. Т.И. Заславской, Л.А. Хахулиной. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1980.
- Корель Л.В.* Перемещения населения между городом и селом в условиях урбанизации. Новосибирск: Наука, 1982.
- Косалс Л.Я.* Дифференциация сельскохозяйственных предприятий как основа стратегии управления ими // Современное развитие сибирского села: опыт социологического изучения / Под ред. Л.А. Хахулиной. Новосибирск, 1983.
- Котов Г.Г., Мельников В.Ф.* Экономические и социальные проблемы села на современном этапе. М., 1979.
- Кравченко Р.Г.* Экономико-математические модели задач по сельскому хозяйству. М.: Экономика, 1965.
- Критика буржуазной историографии советского общества. М., 1972.
- Крылатых Э.Н.* Система моделей в планировании сельского хозяйства. М.: Экономика, 1979.
- Крылатых Э.Н.* Пропорции и приоритеты в развитии АПК. М.: Экономика, 1983.
- Крылатых Э.Н., Кравченко Р.Г.* Автоматизированные системы управления в сельском хозяйстве. М.: Колос, 1970.
- Кузнецов Г.Я.* Социально-экономические проблемы советской деревни. М.: Мысль, 1977.

- Культура и быт колхозников Калининской области. М., 1964.
- Курсом межхозяйственного кооперирования / Ред.-сост. Н.П. Зозуля. М.: Колос, 1976.
- Курьлев А.К., Ануфриев Е.А. Преодоление противоположности и существенных различий между городом и деревней. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1969.
- Ладенков В.Н., Ромашкина В.Ц. Влияние трудовой мобильности на формирование рабочей силы сельскохозяйственных предприятий // Сибирская деревня в условиях урбанизации / Под ред. Т.И. Заславской, В.А. Калмык. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1976.
- Левецкий М.Л. Перспективное расселение в социально-экономическом планировании сельского района // Труд и управление в сельском хозяйстве. Вып 2. М., 1976.
- Ленинский кооперативный план и современная деревня / Отв. ред. В.Т. Пашуто. Ростов-на-Дону: Изд-во Рост. ун-та, 1980.
- Либкинд А.С. Накопление, капитальные вложения и фондоотдача в колхозах. М.: Экономика, 1973.
- Литвинов А.А. Комплексная оценка и типология районов Удмуртской АССР по уровню обслуживания сельского населения // Вопросы социально-экономического и демографического развития сельской местности Удмуртской АССР / Отв. ред. Г.П. Белорукова. Ижевск, 1983.
- Личная собственность как экономическое отношение / Сост. Е.А. Владимирский, И.П. Павлова. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1977.
- Личное подсобное хозяйство в системе социалистического сельского хозяйства // Материалы Всесоюзного научно-практического совещания, 6–8 апреля 1981 г. / Отв. ред. Г.И. Шмелев. М., 1982.
- Личное подсобное хозяйство, коллективное садоводство и огородничество / Ред.-сост. А.Ф. Калинин. М.: Колос, 1981.
- Лоза П.С. Экономическая эффективность сельскохозяйственного производства в колхозах. М.: Наука, 1973.
- Лукинов И.И. Воспроизводство и цены. М.: Экономика, 1977.
- Макарова И.В. Общественное и личное в сельскохозяйственном производстве. М.: Россельхозиздат, 1982.
- Макеенко М.М. Региональные проблемы агропромышленного комплекса СССР. М. Наука, 1979.
- Макеенко М.М. Продовольственный комплекс СССР. Региональные проблемы. М.: Экономика, 1984.
- Машенков В.Ф. Эффективность использования производственных фондов и трудовых ресурсов колхозов и совхозов. М.: Статистика, 1969.
- Межхозяйственная кооперация и агропромышленная интеграция в сельском хозяйстве / Под ред. Ю.В. Седых. М.: Колос, 1978.
- Межхозяйственное производственное кооперирование в сельском хозяйстве РСФСР / Под ред. Л.Я. Флорентьева. М.: Россельхозиздат, 1975.
- Методика выборочного обследования миграции сельского населения / Под ред. Т.И. Заславской, В.Д. Миркина, К.Ф. Ершовой. Новосибирск: Наука, 1969.
- Методологические проблемы системного изучения деревни / Под ред. Т.И. Заславской, Р.В. Рывкиной. Новосибирск: Наука, 1977.

- Методология и методика системного изучения советской деревни / Отв. ред. Т.И. Заславская, Р.В. Рывкина. Новосибирск: Наука, 1980.
- Миграция сельского населения / Под ред. Т.И. Заславской. М.: Мысль, 1970.
- Миграция сельского населения / Под ред. В.С. Немченко. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1971.
- Михалина М.А., Моисеева Л.В.* Коллективный подряд в свиноводстве. М., 1984.
- Можин В.П.* Проблемы оптимизации развития сельского хозяйства. Новосибирск, 1972.
- Народнохозяйственный агропромышленный комплекс: теория и практика. М.: Экономика, 1980.
- Негру-Водэ А.С.* Межхозяйственная кооперация. Опыт и проблемы. М.: Колос, 1975а.
- Негру-Водэ А.С.* Аграрно-промышленное кооперирование в СССР. М.: Экономика, 1975б.
- Никонов А.А.* Производственные типы колхозов и совхозов Ставрополя. Ставрополь: Ставр. кн. изд-во, 1973.
- Никонов А.А.* Принципы и опыт организации современных специализированных сельскохозяйственных предприятий. Ставрополь: Ставр. кн. изд-во, 1975.
- Никонов А.А.* Системы земледелия Ставропольского края. Ставрополь: Ставр. кн. изд-во, 1983.
- Никонов А.А.* Спираль многовековой драмы: аграрная наука и политика России (XVII–XX вв.). М.: Энциклопедия российских деревень, 1995.
- Носов В.И., Никитин С.А.* Коллективный подряд в колхозах и совхозах. Саратов, 1984.
- Обследование бюджетов времени жителей города и села / Под ред. В.А. Артемова. Новосибирск, 1981.
- Оглоблин Е.С., Джахангиров А.Д.* Агропромышленная интеграция: опыт и проблемы / Новое в жизни, науке, технике. Серия «Сельское хозяйство». № 8. М.: Знание, 1984.
- Опыт историко-социологического изучения села Молдино / Под ред. В.Г. Карцева. М.: Московский рабочий, 1968.
- Организация производства в межхозяйственных и аграрно-промышленных предприятиях и объединениях / Под ред. Т.Е. Малофеева. М.: Колос, 1979.
- Островский В.Б.* Новый этап в развитии колхозного строя. М.: Политиздат, 1977.
- Переведенцев В.И.* Миграция населения и трудовые проблемы Сибири. Новосибирск: Наука, 1966.
- Переведенцев В.И.* Между деревней и городом // Куда и зачем едут люди / Отв. ред. Д.И. Валентей. М.: Статистика, 1979.
- Пименов В.В.* Удмурты. Опыт компонентного анализа этноса. Л., 1977.
- Пименов В.В., Христолюбова Л.С.* Удмурты. Этносоциологические очерки. Ижевск: Удмуртия, 1976.
- Полищук В.Д.* Критика буржуазной фальсификации аграрной политики КПСС на современном этапе. Саратов: Изд-во Сарат. ун-та, 1982.
- Попов И.Г.* Математические методы в экономических расчетах по сельскому хозяйству. М.: Колос, 1964.
- Преодоление социально-экономических различий между городом и деревней // Тезисы выступлений на Всесоюзной научной конференции «Экономические проблемы нового этапа осуществления ленинского кооперативного плана». М., 1978.

- Применение факторного и классификационного анализа для типологизации социальных явлений. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1976.
- Проблемы географии сферы обслуживания / Отв. ред. Д.Н. Лухманов. М., 1974а.
- Проблемы деревни и города. Т. 1–2. Тарту, 1979.
- Проблемы комплексного и рационального использования трудовых ресурсов села / Отв. ред. Л.В. Никифоров. М., 1984.
- Проблемы комплексного развития сельского хозяйства. М., 1974б.
- Проблемы преодоления социально-экономических различий между городом и деревней / Отв. ред. Е.И. Капустин. М.: Наука, 1976.
- Проблемы преодоления социально-экономических различий между городом и деревней. Всесоюзная научная конференция. Вып. 1–4. М., 1975а.
- Проблемы развития личного подсобного хозяйства в странах СЭВ (Материалы международной конференции, 27–30 октября 1982 г.) / Отв. ред. Г.И. Шмелев. М., 1983.
- Проблемы системного изучения деревни / Под ред. Т.И. Заславской, Р.В. Рывкиной. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1975б.
- Проблемы социалистической сельскохозяйственной экономики / Под ред. В.Г. Венжера. М., 1972.
- Проблемы социально-экономического развития западносибирской деревни / Отв. ред. В.А. Артемов. Новосибирск: Наука, 1981.
- Проблемы социально-экономического развития советской деревни / Отв. ред. П.А. Колесников. Вологда, 1975в.
- Проблемы трудоустроенности сельского хозяйства и сельской местности (на примере социально-экономического обследования села Пензенской области) / Отв. ред. Л.В. Никифоров. М., 1982.
- Прогнозирование экономического и социального развития аграрного сектора и АПК / Под ред. Ф.М. Бородкина. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1981.
- Продовольственный комплекс. М.: Колос, 1982.
- Пути повышения эффективности сельскохозяйственного производства / Под ред. Н.П. Александрова. М., 1975.
- Рабочее и внерабочее время сельского населения / Под ред. В.А. Артемова. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1979.
- Развитие производственных отношений в сельском хозяйстве / Отв. ред. Л.А. Шепотько. Киев: Наукова думка, 1977а.
- Развитие сельских поселений (лингвистический метод типологического анализа социальных объектов) / Под ред. Т.И. Заславской, И.Б. Мучника. М.: Мысль, 1977б.
- Развитие сельского хозяйства СССР в послевоенные годы (1946–1970) / Отв. ред. И.М. Волков. М.: Наука, 1972.
- Развитие сельскохозяйственного производства в Сибири в условиях социализма, 1938–1980 гг. / Отв. ред. Н.Я. Гушин. Новосибирск, 1983(б).
- Развитие социальной структуры сельского населения под воздействием межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции / Отв. ред. В.И. Староверов. М., 1983а.

- Региональные проблемы развития личного подсобного хозяйства в СССР // Материалы Всесоюзного научно-практического совещания, 6–8 апреля 1981 г. / Отв. ред. Г.И. Шмелев. М., 1982.
- Региональные проблемы социального развития села // Тезисы докладов и выступлений научной конференции. Фрунзе, 28–29 сентября 1984 г. Москва-Фрунзе, 1984а.
- Региональные проблемы социального развития села / Под ред. Л.В. Никифорова. М., 1984б.
- Роль хозяйственного механизма в повышении продовольственной обеспеченности стран СЭВ // Материалы международного научного совещания. Москва, 28–30 сентября 1981 г. / Отв. ред. И.Н. Буздалов. М., 1982.
- Рыбаковский Л.Л.* Региональный анализ миграции. М.: Статистика, 1972.
- Рывкина Р.В.* Традиционные и урбанистические ценности сельского населения и их зависимость от места жительства // Сибирская деревня в условиях урбанизации / Под ред. Т.И. Заславской, В.А. Калмык. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1976.
- Рывкина Р.В.* Ценностные аспекты образа жизни сельского населения // Пути социального развития деревни / Под ред. Т.И. Заславской, Л.А. Хахулиной. Новосибирск, 1978.
- Рывкина Р.В.* Образ жизни сельского населения. Новосибирск: Наука, 1979.
- Рывкина Р.В.* Сибирское село: территория, производство, образ жизни // Социальное развитие села: анализ и моделирование / Под ред. Т.И. Заславской, Л.А. Хахулиной. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1980.
- Рывкина Р.В.* Социология села // Социология в России / Под ред. В.А. Ядова. 2-е изд. М.: Институт социологии РАН, 1998.
- Рывкина Р.В., Корякина И.М.* Специфика трудовой мобильности и трудовой карьеры женщин деревни (на примере Сибири) // Сибирская деревня в условиях урбанизации / Под ред. Т.И. Заславской, В.А. Калмык. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1976.
- Рывкина Р.В., Хахулина Л.А.* Система показателей образа жизни сельского населения: пути построения и предварительные результаты // Социологические исследования сибирской деревни / Под ред. Т.И. Заславской, В.А. Калмык. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1976.
- Рязанское село Кораблино: история, экономика, быт, культура, люди села / Под ред. В.И. Селиванова, Н.П. Милонова, И.П. Попова. Рязань, 1957.
- Святыхшева Л.Л.* Некоторые особенности формирования перспективной системы сельского расселения (на примере Красноярского края) // Социологические исследования сибирской деревни / Под ред. Т.И. Заславской, В.А. Калмык. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1976.
- Село Вирятино в прошлом и настоящем: опыт этнографического изучения русской деревни / Под ред. П.И. Кушнера. М.: Изд-во АН СССР, 1958.
- Сельское расселение в нечерноземной зоне РСФСР / Сост. В.Р. Беленький, Г.Ф. Федунова. М.: ЦНТИ по гражд. строит-ву и архитектуре, 1976.
- Семин С.И.* Преодоление социально-экономических различий между городом и деревней. М.: Наука, 1973а.
- Семин С.И.* Экономические основы аграрно-промышленных комплексов. М.: Колос, 1973б.
- Сибирская деревня в условиях урбанизации / Под ред. Т.И. Заславской, В.А. Калмык. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1976.
- Сивенок М.В.* Факты против фальши. Душанбе: Ирфон, 1979.

- Сидорова М.И. Возмещение необходимых затрат и формирование фонда воспроизводства рабочей силы в колхозах. Методология, уровень, источники. М.: Наука, 1972.
- Симуш П.И. Социально-экономические проблемы развития колхозов. М.: Экономика, 1973.
- Симуш П.И. Социальный портрет советского крестьянства. М.: Политиздат, 1976.
- Симуш П.И. Социальные изменения в деревне. М.: Знание, 1980.
- Симуш П.И. Сближение городского и сельского образа жизни в условиях развитого социализма. М.: Знание, 1981.
- Синева Л.Н. Рентабельность совхозного производства. М.: Наука, 1973.
- Система ведения сельского хозяйства Ставропольского края / Под ред. А.А. Никонова. Ставрополь: Ставро. кн. изд-во, 1980.
- Скитетров П.А. Обобществление труда и социалистическая собственность. Вопросы теории и развития форм собственности в сельском хозяйстве. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1968.
- Современная сибирская деревня. Некоторые проблемы социального развития / Под ред. Т.И. Заславской, В.А. Калмык. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1975.
- Современная советская деревня. Тезисы докладов советских ученых на IV Всемирный конгресс по социологии деревни. Польша, Торунь, 9–14 августа 1976 г. / Под ред. Ю.В. Арутюняна, В.И. Староверова. М., 1976.
- Современное развитие сибирского села: опыт социологического изучения / Под ред. Л.А. Хахулиной. Новосибирск, 1983.
- Социальная структура сельского населения / Отв. ред. В.И. Староверов. М., 1981.
- Социальная структура сибирской деревни в период строительства и совершенствования развитого социализма / Отв. ред. Н.Я. Гущин. Новосибирск, 1984.
- Социально-демографическое развитие села: региональный анализ / Под ред. Т.И. Заславской, И.Б. Мучника. М.: Статистика, 1980.
- Социальное развитие села: анализ и моделирование / Под ред. Т.И. Заславской, Л.А. Хахулиной. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1980.
- Социальное развитие современной советской деревни // Тезисы докладов и сообщений советских ученых на XII Европейский конгресс по социологии деревни. Венгрия, 24–29 июля 1983 г. / Отв. ред. В.И. Староверов. Вып. 1–3. М., 1983.
- Социально-политическое развитие советской сибирской деревни / Отв. ред. Н.Я. Гущин. Новосибирск: Наука, 1980.
- Социально-территориальная структура города и села (опыт типологического анализа) / Под ред. Т.И. Заславской, Е.Е. Горяченко. Новосибирск, 1982.
- Социально-экономическое развитие села и миграция населения. / Под ред. Т.И. Заславской, В.А. Калмык. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1972.
- Социально-этнические аспекты развития современного села / Отв. ред. Г.К. Шкляев. Ижевск, 1984.
- Социальные аспекты управления сельскохозяйственным производством / Отв. ред. В.М. Готлобер. Краснодар, 1976.
- Социальные проблемы развития аграрного сектора СССР. М., 1978.
- Социальные проблемы создания постоянных кадров в сельском хозяйстве Сибири. Новосибирск, 1971.

- Социальные проблемы трудовых ресурсов села. / Под ред. Т.И. Заславской. Новосибирск: Наука, 1968.
- Социальные проблемы трудовых ресурсов Сибири / Под ред. В.А. Калмык. Новосибирск, 1980.
- Социальные проблемы улучшения использования кадров в сельском хозяйстве Сибири / Сост. Е.К. Андрусевич, Я.И. Черкасский. Новосибирск: СО ВАСХНИЛ, 1984.
- Социальные различия и их преодоление. Свердловск, 1969.
- Социальные факторы повышения производительности труда в сельском хозяйстве / Под ред. В.И. Староверова. М., 1973.
- Социальный облик среднерусской деревни / Отв. ред. В.И. Староверов. М., 1982.
- Социологические исследования сибирской деревни / Под ред. Т.И. Заславской, В.А. Калмык. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1976.
- Социология села. Библиография. Киев: Наукова думка. 1971.
- Староверов В.И.* Город или деревня. М.: Политиздат, 1972.
- Староверов В.И.* Интенсификация социально-экономических процессов в советской деревне. М.: Знание, 1975а.
- Староверов В.И.* Социально-демографические проблемы деревни. Методология, методика, опыт анализа миграции сельского населения. М.: Наука, 1975б.
- Староверов В.И.* Советская деревня на этапе развитого социализма. М.: Политиздат, 1976.
- Староверов В.И.* Социальная структура сельского населения СССР на этапе развитого социализма. М.: Наука, 1978.
- Староверов В.И., Разин А.А., Шишкин М.И.* Удмуртская деревня. Социальный облик. Ижевск: Удмуртия, 1983.
- Староверов В.И., Тимуш А.И., Цуркану Н.В.* Деревня в условиях интеграции: социальные проблемы. М.: Мысль, 1979.
- Тапилина В.С.* Типология досуга жителей села // Сибирская деревня в условиях урбанизации / Под ред. Т.И. Заславской, В.А. Калмык. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1976.
- Тапилина В.С.* Труд и досуг в образе жизни сельского населения // Социальное развитие села: анализ и моделирование / Под ред. Т.И. Заславской, Л.А. Хахулиной. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1980.
- Тапилина В.С.* Жилищное строительство на селе и удовлетворенность сельского населения жилищными условиями // Современное развитие сибирского села: опыт социологического изучения / Под ред. Л.А. Хахулиной. Новосибирск, 1983.
- Тимошина Н.Я., Павлова А.Е.* Деятельность КПСС по укреплению союза рабочего класса и крестьянства в условиях развитого социализма. М.: Знание, 1974.
- Тимуш А.И.* Социальные процессы на селе. Социологическое исследование. Кишинев: Картя молдовеняскэ, 1975.
- Тимуш А.И.* Научно-технический прогресс и социальное развитие села. Кишинев, 1977.
- Троцкий А.Я., Мучник И.Б.* Типология городов Западной Сибири по тесноте социально-экономических связей с селом // Социально-территориальная структура города и села (опыт типологического анализа) / Под ред. Т.И. Заславской, Е.Е. Горяченко. Новосибирск, 1982.

- Тюрина А.П. Социально-экономическое развитие советской деревни. 1965–1980 гг. М.: Мысль, 1982.
- Усманов С.Н., Юсупов О.Ю. Бригадный подряд в сельском хозяйстве. Ташкент: Узбекистан, 1983.
- Федосеев В.И., Федотов Г.А. Анализ районных систем расселения Западной Сибири // Социальное развитие села: анализ и моделирование / Под ред. Т.И. Заславской, Л.А. Хахулиной. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1980.
- Федосеев В.И., Федотов Г.А. Внутрорегиональные особенности сетей расселения в сельских административных районах // Социально-территориальная структура города и села (опыт типологического анализа) / Под ред. Т.И. Заславской, Е.Е. Горяченко. Новосибирск, 1982.
- Фиськова Л.Н. Социально-пространственный аспект функционирования социальной инфраструктуры села // Социальное развитие села: анализ и моделирование / Под ред. Т.И. Заславской, Л.А. Хахулиной. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1980.
- Формирование перспективного сельского расселения. М.: ЦНТИ по гражд. строит-ву и архитектуре, 1973.
- Фукс Л.П. Опыт зонирования территории Западной Сибири по степени заселения и урбанизации // Социально-территориальная структура города и села (опыт типологического анализа) / Под ред. Т.И. Заславской, Е.Е. Горяченко. Новосибирск, 1982.
- Хахулина Л.А. Рост благосостояния сельского населения СССР: основные результаты и социально-экономические последствия // Современное развитие сибирского села: опыт социологического изучения / Под ред. Л.А. Хахулиной. Новосибирск, 1983.
- Хозяйственный механизм АПК / Под ред. В.А. Тихонова. М.: Экономика, 1984.
- Цуркану Н.В. Социальная структура коллектива аргарно-промышленных объединений. М., 1975.
- Чернявский И.Ф. Инфраструктура сельскохозяйственного производства. Вопросы теории и практики. М.: Экономика, 1979.
- Чеснокова З.П. К вопросу о закреплении молодежи в сельской местности Удмуртии // Вопросы социально-экономического и демографического развития сельской местности Удмуртской АССР / Отв. ред. Г.П. Белорукова. Ижевск, 1983.
- Чеснокова З.П. Дифференциация сельских административных районов Удмуртской АССР по социально-демографическому развитию // Социально-этнические аспекты развития современного села / Отв. ред. Г.К. Шкляев. Ижевск, 1984.
- Чураков В.Я. Актуальные проблемы использования трудовых ресурсов села. М.: Колос, 1972.
- Шапошников А.Н. Влияние урбанизации села на доходы населения // Сибирская деревня в условиях урбанизации / Под ред. Т.И. Заславской, В.А. Калмык. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1976.
- Шапошников А.Н. Методика количественной оценки роли демографических факторов в формировании дифференциации душевых доходов // Социальное развитие села: анализ и моделирование / Под ред. Т.И. Заславской, Л.А. Хахулиной. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1980.
- Шапошников А.Н. Социально-экономический анализ формирования доходов сельского населения (на примере Новосибирской области). Новосибирск: Наука, 1983.

- Шепотько Л.А.* Эффективность воспроизводства в сельском хозяйстве. Киев: Наукова думка, 1974.
- Шепотько Л.А., Плонский В.Я., Прокопа И.В.* Капитальные вложения в социальную инфраструктуру села. М.: Экономика, 1983.
- Шепотько Л.А., Прокопа И.В., Плонский В.Я., Скурская Н.М.* Сближение социально-экономического развития города и села. Киев, 1981.
- Шкляев Г.К.* О влиянии типа поселения на социальные характеристики населения // Вопросы этносоциологического изучения сельского населения / Отв. ред. Г.К. Шкляев. Ижевск, 1983.
- Шкляев Г.К.* Территориальные аспекты миграционной активности сельского населения Удмуртской АССР // Социально-этнические аспекты развития современного села / Отв. ред. Г.К. Шкляев. Ижевск, 1984.
- Шмелев Г.И.* Личное подсобное хозяйство и его связи с общественным производством. М.: Мысль, 1971.
- Шмелев Г.И.* Личное подсобное хозяйство: возможности и перспективы. М.: Политиздат, 1983.
- Шмелев Г.И.* Подсобные хозяйства предприятий и населения. М.: Знание, 1984.
- Экономика и организация сельскохозяйственного производства / Под ред. А.А. Никонова. Ставрополь: Ставр. кн. изд-во, 1975.
- Экономика межхозяйственных и агропромышленных предприятий и объединений. М., 1977.
- Этнокультурные процессы в Удмуртии. Ижевск, 1978.

Новые книги

ЗАПАДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ: ОБЗОР КНИЖНЫХ НОВИНОК – 2005

Котельникова Зоя Владиславовна

сотрудник Лаборатории экономико-социологических исследований ГУ–ВШЭ



Предлагаем обзор книг по экономической социологии и смежным дисциплинам, опубликованных в 2005 г. Обзор сфокусирован на работах зарубежных коллег.

Более 20 изданий 2005 г. заслуживают особого внимания. Настоящими хитами стали: второе издание «Хрестоматии по экономической социологии» под редакцией Нила Смелсера и Ричарда Сведберга, первая международная энциклопедия экономической социологии, «Хрестоматия по экономической социологии капитализма» под редакцией Ричарда Сведберга и Виктора Ни, монография Вивианы Зелизер «Покупка близости»,

монография нобелевского лауреата Дагласа Норта «К пониманию процесса изменения хозяйства», работа Рональда Бёрта «Посредничество и закрытие: введение в теорию социального капитала», работа Джоеля Подольного «Статусные сигналы: социологический анализ рыночной конкуренции», монография Чарльза Перроу «Организация Америки: власть, богатство и происхождение корпоративного капитализма».

Все публикации мы сгруппировали по следующим рубрикам:

- классики экономической социологии;
- общедисциплинарные сборники по экономической социологии;
- история хозяйственных институтов;
- социология рынков;
- теория организаций;
- культура и хозяйство;
- социология денег;
- социальный капитал и сети;
- стратификация и межпоколенная мобильность;
- сборники смежных дисциплин.

Среди издательств, публикующих книги по экономической социологии, как и всегда: Edward Elgar (<http://www.e-elgar.co.uk>), Princeton University Press (<http://pup.princeton.edu/>), Routledge (<http://www.routledge-ny.com>; <http://www.routledge.co.uk>); Stanford University Press (<http://www.sup.org>); Blackwell Publishing (<http://www.blackwellpublishing.com>), Cornell University Press (<http://www.cornellpress.cornell.edu>), Oxford University Press (<http://www.oup.co.uk>). Обращаем внимание, что на сайтах издательств размещены не только аннотации и оглавления, но во многих случаях также введения и избранные главы из книг.

КЛАССИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ



Max Weber's Economy and Society: A Critical Companion / Ed. by C. Camic, P.S. Gorski, D.M. Trubek. Stanford, CA: Stanford University Press, 2005. 403 p.

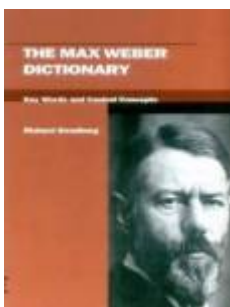
Данный сборник критических работ посвящен фундаментальному труду Макса Вебера «Хозяйство и общество». Замысел книги появился в ходе проведения международного симпозиума «Хозяйство и общество: Макс Вебер в 2000 г.» (Международный институт университета Висконсин), где и обсуждались тексты, вошедшие в сборник.

Книга состоит из трех разделов. Первый сфокусирован на контекстуальных и письменных источниках, которые послужили отправной точкой для монографии «Хозяйство и общество». Во втором разделе представлены работы, посвященные анализу ключевых тем двухтомника: теории рационального действия, социологии хозяйства, религии, теории государства и др. В третий раздел вошли тексты, содержащие современную критику и примеры практического применения различных аспектов теории М. Вебера.

Авторы текстов: R. Collins, H. Goldman, P.S. Gorski, G. Roth, R. Swedberg, D.M. Trubek, E.O. Wright, et al.

На сайте издательства размещено введение к книге:

http://www.sup.org/book.cgi?book_id=4716%204717%20



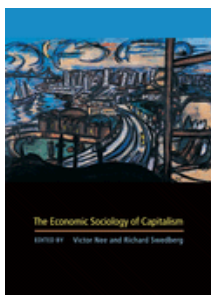
The Max Weber Dictionary: Key Words and Central Concepts / Swedberg R. with the assistance of O. Agevall. Stanford, CA: Stanford University Press, 2005. 344 p.

Ричард Сведберг представляет «словарь» М. Вебера. По замыслу автора, словарь должен помочь читателю в понимании текстов классика. Он также сослужит хорошую службу загруженному студенту и ленивому преподавателю, которым не хватает времени на знакомство с первоисточниками.

Каждая словарная статья начинается с описания смысла, который М. Вебер вкладывал в данное понятие; затем следует базовое определение, далее приводятся примеры употребления, пояснения, ссылки на другие словарные статьи и критическую литературу. Помимо английского варианта обязательно дается исходный немецкий вариант понятия.

На сайте издательства размещена вступительная статья «Как пользоваться словарем», первые 10 страниц, а также пресс-релиз: <http://www.sup.org/book.cgi?isbn=0804750947>

ОБЩЕДИСЦИПЛИНАРНЫЕ СБОРНИКИ ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ



The Economic Sociology of Capitalism / Ed. by V. Nee, R. Swedberg. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2005. 496 p.

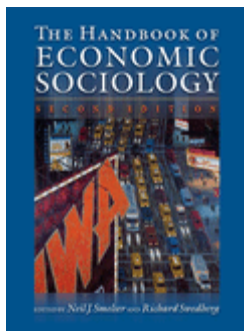
Хрестоматия представляет программу *социологического анализа капитализма*. Почему этот тип анализа можно назвать *экономической социологией капитализма*, составители объясняют следующим образом. Они не акцентируют внимания на социальных последствиях развития капитализма, а рассматривают капитализм как экономическую систему per

se, которая включает фирмы, банки, рынки и другие хозяйственные институты, – своего рода ядро экономико-социологического анализа. Также, по их мнению, мы располагаем несколькими экономическими теориями капитализма, но у нас нет теории, которая включала бы в анализ социальную составляющую. С этой задачей как раз и должна справиться экономическая социология.

Книга состоит из 16 глав, разбитых на три раздела. Первый раздел обращен к ключевым задачам новой программы анализа капитализма; во втором раскрываются темы, касающиеся США – ведущего капиталистического хозяйства; третий сфокусирован на проблеме конвергенции, порожденной глобальной трансформацией капитализма, а также в вопросах толкования соответствующих институциональных изменений.

Авторы: M. Abolafia, J.L. Campbell, R. Cohen, P. DiMaggio, P. Evans, N. Fligstein, J. Freeman, F. Fukuyama, V. Nee, D. North, V. Zelizer, et al.

На сайте издательства размещена работа Ричарда Сведберга «Экономическая социология капитализма: введение и программа анализа», а также пресс-релизы: <http://www.pupress.princeton.edu/titles/7995.html>



The Handbook of Economic Sociology. 2nd Ed. / Ed. by N.J. Smelser, R. Swedberg. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2005. 748 p.

Настольная книга профессионального экономсоциолога – «Хрестоматия по экономической социологии» – обрела второе издание. Теперь у нас есть обновленная версия сборника ключевых работ по экономической социологии. Почти две трети глав составляют новые тексты. Внесены существенные тематические изменения и иначе расставлены акценты: больше внимания уделяется вопросам организации хозяйства на международном уровне, глобализации, институциональному подходу, трансформации социалистических хозяйственных систем, организациям и социальным сетям.

Авторы: H.E. Aldrich, P. Bourdieu, F. Dobbin, N. Fligstein, M. Granovetter, V. Nee, N.J. Smelser, R. Swedberg, et al.

На сайте издательства размещены пресс-релизы и работа Н. Смелсера и Р. Сведберга «Введение в экономическую социологию»: <http://www.pupress.princeton.edu/titles/7994.html>



International Encyclopedia of Economic Sociology / Ed. by J. Beckert, M. Zafirovski. L.; N.Y.: Routledge, 2005. 704 p.

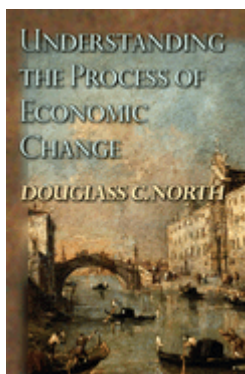
Это первая энциклопедия по экономической социологии. Удивительно, но несмотря на большой интерес к экономической социологии до сих пор не было ни одного издания, которое бы содержало профессиональный обзор всех ключевых понятий, терминов, основных подходов экономической социологии, а также авторов, внесших существенный вклад в ее развитие. Данная энциклопедия восполняет этот пробел. В ней собрано более 250 статей, написанных 160 авторами, которые являются ведущими экспертами в своих областях. Охватывается широкий круг направлений и тем: потребление, коррупция, демократия, хозяйство, экология, укорененность, гендер и хозяйство, глобализация, производственные отношения, право и хозяйство, теория организаций, политическая экономия, рынок, религия и хозяйство, социальный капитал, социология денег, государство и хозяйство, доверие, труд и многие другие.

New Developments in Economic Sociology / Ed. by R. Swedberg. 2 vols. Northampton: Edward Elgar Pub., 2005. 1240 p.

В последние годы экономическая социология переживала бурное развитие в США и в Европе, – что Ричард Сведберг и попытался показать в данной книге. В сборник вошли работы признанных специалистов в экономической социологии: Пьера Бурдьё, Марка Грановеттера, Вивианы Зелизер, а также представителей молодого поколения. Спектр охваченных тем весьма широк: от классических (фирмы, рынки, сети) до новейших объектов (финансы, право и экономика). Читатель найдет здесь современные рассуждения о классических работах и о классиках экономической социологии, включая М. Вебера, Й. Шумпетера и К. Поланьи. В двух томах собраны 42 статьи, написанные в 1989–2003 гг.

Авторы: P. Aspers, P. Bourdieu, B. Carruthers, F. Dobbin, N. Fligstein, M. Granovetter, K. Knorr Cetina, D. McKenzie, H. White, V. Zelizer.

ИСТОРИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ИНСТИТУТОВ

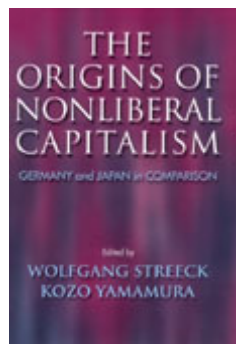


North D.C. Understanding the Process of Economic Change. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2005. 208 p.

Книга является продолжением теоретических рассуждений нобелевского лауреата Д. Норта об институциональной динамике хозяйства. Фокус монографии – осознанные и целенаправленные попытки людей контролировать окружающую среду. Автор объясняет, как разные общества создают институциональную инфраструктуру, которая впоследствии определяет их экономическую траекторию. По мнению Норта, динамика хозяйства есть нечто большее, чем просто экономические изменения, поскольку она является результатом:

1) изменений количества и качества народонаселения; 2) процесса накопления знания, особенно в отношении освоения человеком природы; 3) институционального оформления, которое определяет мотивационную структуру хозяйственных акторов.

На сайте издательства размещена первая глава книги «Контурсы процесса изменения хозяйства» и пресс-релизы: <http://www.pupress.princeton.edu/titles/7943.html>



The Origins of Nonliberal Capitalism: Germany and Japan in Comparison / Ed. by W. Streeck, K. Yamamura. Ithaca: Cornell University Press, 2005. 288 p.

Монография представляет исследование природы некоторых социальных институтов, которые ограничивают проникновение принципов свободного рынка в хозяйственные системы таких стран, как Германия и Япония. Хозяйство этих стран является ярким примером так называемого нелиберального капитализма, ассоциирующегося скорее с всеобщим контролем и авторитаризмом, нежели с либерализмом и демократической политикой.

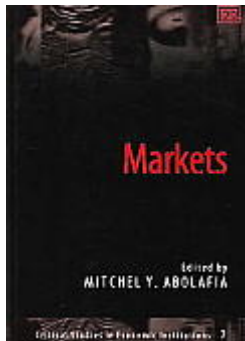
В сборнике поднимаются следующие группы вопросов.

- Почему именно нелиберальная форма капитализма вышла на первый план в этих странах?
- В чем состоит различие капиталистических систем Германии и Японии? Что можно сказать об институциональном репертуаре национальных хозяйств?

- В силу чего укорененные национальные хозяйства сохраняют внутреннюю гармонию, несмотря на все хаотичные институциональные изменения во внешнем окружении?

Авторы: G. Jackson, I. Kume, G. Lehmbruch, P. Manow, W. Streeck, K. Thelen, S. Vitols.

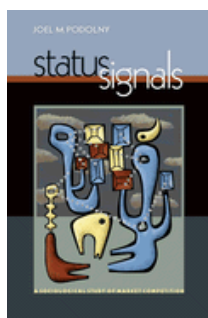
СОЦИОЛОГИЯ РЫНКОВ



Markets / Ed. by M.Y. Abolafia. Cheltenham, UK; Northampton, MA: Edward Elgar Pub., 2005. 526 p.

В последнее время экономисты обращают все больше внимания на институциональную природу рынков, и, как считает М. Аболафия, немалая заслуга в этом принадлежит экономсоциологам, которые давно изучают реальные институты рынков. Сборник представляет важное исследовательское направление – изучение того, как рынки работают на практике. Аболафия отобрал социологические работы, которые внесли наиболее важный вклад в понимание организации рынка. Все работы, вошедшие в сборник, являются результатом эмпирических исследований конкретных рынков: например, рынка опционов, фьючерсов, валютных рынков, рынков женской одежды и аукционов. Сборник включает 18 работ, первоначально опубликованных в 1963–2002 гг.

Авторы: W. Baker, N.W. Biggart, M. Granovetter, N. Fligstein, V. Nee, W. Powell, B. Uzzi, H. White, V. Zelizer



Podolny J.M. Status Signal: A Sociological Study of Market Competition. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2005. 296 p.

В фокусе данной работы находится динамика рынка и то, каким образом забота фирм о своем статусе влияет на рыночную конкуренцию. Чтобы достичь желаемого статуса на рынке, фирмам недостаточно предложить просто хорошее качество товара и свои прошлые заслуги, – необходимо также управлять социальными и культурными сигналами. В своей монографии Подольный поднимает следующие вопросы.

1. Какие механизмы рынка способствуют формированию и поддержанию статусного порядка?
2. Каким образом статусные различия фирм в других сферах их деятельности проникают на рынок, и как они влияют на рыночную конкуренцию?
3. Как статусный порядок влияет на неравенство в распределении экономического вознаграждения?
4. Какие внешние условия определяют увеличение или сокращение неравенства?

Анализируя рыночную конкуренцию в таких сферах, как инвестиционные банки, виноделие, производство полупроводников, доставка грузов, венчурные рынки, Подольный демонстрирует значимое влияние статуса на рыночную динамику.

На сайте издательства размещены пресс-релизы и введение к книге: <http://www.pupress.princeton.edu/titles/8034.html>

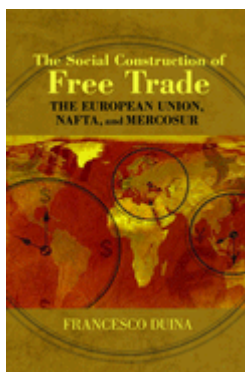


Velthuis O. Talking Prices: Symbolic Meanings of Prices on the Market for Contemporary Art. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2005. 288 p.

Цель книги – понять, насколько в западных обществах на пороге XXI в. современное искусство пропиталось свойствами рынка, а также каким образом дилеры определяют цены на произведения искусства. Под рынком понимаются культурные конstellляции. Автор считает, что подобно другим типам социальных взаимодействий рыночный обмен в сильной степени ритуализован и выступает инструментом передачи смыслов между торговыми партнерами. В рамках этой концепции рынка даже цены (которые долгое время анализировались как не имеющие содержательного смысла) могут быть рассмотрены как культурные конструкты.

Автор показывает, что цены – это не просто абстрактные числа, с их помощью торговые партнеры обмениваются смыслами, выходящими далеко за пределы самих произведений искусства. Например, высокая цена может указывать не только на качество товара, но и на идентичность коллекционера. Эти смыслы не имеют однозначного толкования. Для одних высокая цена может быть символом статуса, а для других – проявлением мошенничества.

На сайте издательства размещены пресс-релизы и введение к книге: <http://www.pupress.princeton.edu/titles/8035.html>



Duina F. The Social Construction of Free Trade: The European Union, NAFTA, and Mercosur. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2005. 224 p.

Автор книги предлагает политико-институциональный подход к изучению рынка на примере свободных торговых зон. Обсуждаются три основные темы: глобализация, природа рынка и хозяйственные идеологии. Как получилось, что, преследуя одну и ту же цель – установление свободной торговли, – чиновники таких социетальных организаций, как Европейский союз, Северо-Атлантическая зона свободной торговли и Общий рынок стран Южной Америки, следуют столь разным принципам?

Автор утверждает, что эволюция законодательства и организаций обусловлена сочетанием институциональных условий (прежде всего правовыми традициями) и политических факторов (прежде всего характеристиками политической элиты), а возникновение и функционирование рынков требует большой институциональной поддержки.

На сайте издательства размещены пресс-релизы и первая глава книги «Понимание свободной торговли»: <http://www.pupress.princeton.edu/titles/8040.html>



Sinclair T.J. The New Masters of Capital: American Bond Rating Agencies and The Politics Of Creditworthiness. Ithaca: Cornell University Press, 2005. 208 p.

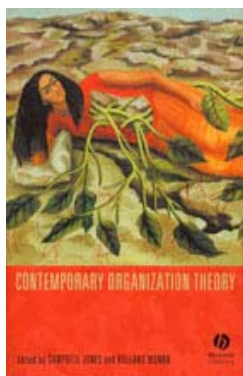
В фокусе данной книги находится ключевой аспект глобального хозяйства – рейтинговые агентства. Сегодня они не только обеспечивают нас оценками кредитоспособности эмитентов, но и определяют состояние мировых финансовых рынков. По мнению автора, ведущие международные рейтинговые агентства (например «Moody's», «S&P», «Fitch»), а также множество локальных агентств представляют собой еще

одну сверхдержаву. Ее власть основана на производстве институционального доверия и авторитетных оценок, с которыми считаются корпорации, муниципальные власти и суверенные государства.

Автор книги отвечает на вопросы: Каково их происхождение рейтинговых агентств? Каким образом они функционируют? Какова природа их власти и авторитета на финансовых рынках? Какую роль они играют в изменении финансового мира? Монография будет интересна всем, кто желает узнать, каким образом функционируют современные финансовые рынки.

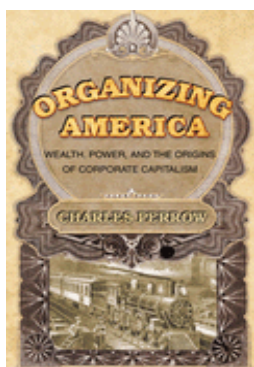
На сайте издательства размещены пресс-релизы и обзор книги: http://www.cornellpress.cornell.edu/cup_detail.taf?ti_id=4280&userreference=1143429688E56C83D0919C14E342FBECFF.

ТЕОРИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ



Campbell J., Munro R. Contemporary Organization Theory. Malden, MA: Blackwell Pub., 2005. 200 p.

Авторы монографии предлагают критический обзор 18 лучших работ в области организационной теории за последние 20 лет и обозначают тенденции ее будущего развития. Книга необычна тем, что все включенные в нее тексты интересны с методологической точки зрения, авторы анализируют представленные в них подходы.

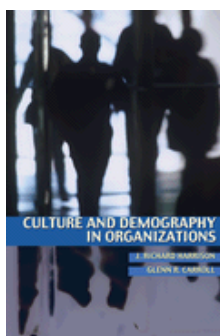


Perrow C. Organizing America: Wealth, Power and the Changes of Corporate Capitalism. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2005. 272 p.

Американцы всегда пропагандировали индивидуализм и частное предпринимательство, и некоторые полагают, что организации в США постепенно становятся все менее крупными и централизованными. Почему же тогда свыше 90% работающего населения работают по найму? (Для сравнения: в 1800 г. их доля составляла лишь 20%.) Почему в США появились крупные организации, и общество воспринимает их как должное? Цель данной работы – изучить происхождение огромных бюрократических организаций в США в XIX в. и попытаться объяснить, почему же они стали

играть такую важную роль в обществе. По мнению автора, бюрократические организации являются одним из самых эффективных средств осуществления ненавязчивого контроля. И предоставив свободу огромным бюрократиям однажды, общество попало в ловушку. Все, что сегодня для нас является привычным и обыденным, – классы, политика, религия, социализация и самосознание, предпринимательство и технологии, – во многом порождено именно этими организациями.

На сайте издательства размещены пресс-релизы и введение к книге: <http://www.pupress.princeton.edu/titles/7312.html>



Harrison J.R., Carrol G.R. Culture and Demography in Organizations. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2005. 296 p.

Представители популяционной экологии Рональд Хэррисон и Глен Кэррол предлагают необычный подход к анализу организационной культуры. Авторы исследуют удивительный социальный факт – устойчивость культуры. Цель монографии – понять, в каких случаях культура остается неизменной, а в каких поддается трансформации. Авторы обращают особое внимание на динамические процессы, в частности демографическую динамику персонала.

В первой главе предлагается обзор теоретических разработок в области культуры. Выделяется два подхода к культуре: 1) содержательный подход, где внимание фокусируется на содержании культурных символов и практик; 2) дистрибутивный подход, сконцентрированный на разнообразии культурных интерпретаций у членов популяции. Далее авторы предлагают синтезированный подход, который позволяет более адекватно концептуализировать организационную культуру. При этом под организационной культурой понимается распространение среди членов организации культурных смыслов, поддерживаемых менеджерами, а также устойчивость этих смыслов во времени. Такой подход, по мнению авторов, дает нам ценную модель для анализа демографии и морфологии культурных систем.

На сайте издательства размещены пресс-релизы и первая глава книги «Организационная культура»: <http://www.pupress.princeton.edu/titles/8183.html>

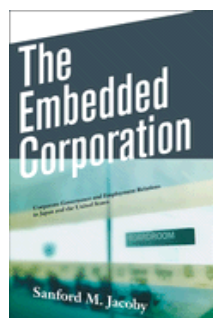


Gourevitch P.A., Shinn J. Political Power and Corporate Control: The New Global Politics of Corporate Governance. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2005. 384 p.

Цель книги – объяснить, каким образом политика формирует структуры корпоративного управления. Автор конструирует теоретическую модель политического взаимодействия и проверяет ее на статистических данных 39 стран Европы, Азии, Северной и Южной Америки.

Модели корпоративного управления суть результат стратегического выбора игроков, стремящихся к выгоде (в форме денег, безопасности и т.д.). В соответствии со своими предпочтениями игроки подбирают и устанавливают институциональные формы. Поэтому, зная законы и другие институциональные ограничения, структурирующие мотивы, мы можем предсказать, что произойдет в корпоративном управлении.

На сайте издательства размещены пресс-релизы и введение к книге: <http://www.pupress.princeton.edu/titles/8086.html>



Jacoby M.S. The Embedded Corporation: Corporate Governance and Employment Relations in Japan and the United States. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2005. 242 p.

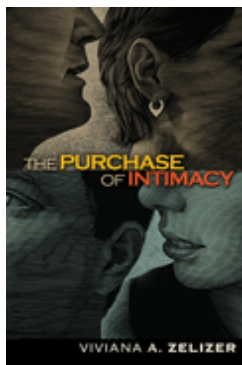
Сегодня мы наблюдаем все большее разнообразие форм капитализма: в разных странах по-разному структурированы производственные сети, инновационные системы, занятость, отношения между бизнесом и государством. Интерес автора – это вариации внутренней организации корпораций и моделей корпоративного управления.

Анализируются два среза: 1) внутрискановой, нацеленный на понимание того, как связаны недавние трансформации в сфере занятости и изменение роли топ-менеджеров по персоналу в США и Японии; 2) межскановой, призванный определить, порождает ли глобализация конвергенцию в корпоративном управлении США и Японии.

На основе исторических методов в монографии исследуются изменение роли менеджеров по персоналу с течением времени, а также современные различия между США и Японией.

На сайте издательства размещены пресс-релизы и первая глава книги «Менеджмент и разнообразие капитализма»: <http://www.pupress.princeton.edu/titles/7856.html>

КУЛЬТУРА И ХОЗЯЙСТВО



Zelizer V.A. The Purchase of Intimacy. Princeton, NJ.: Princeton University Press, 2005. 232 p.

Замысел автора – сломить устоявшееся мнение о том, что близкие отношения и хозяйственная деятельность принадлежат к враждующим между собой мирам, барьеры между которыми поддерживаются нормами и законами.

В. Зелизер поднимает три группы вопросов.

1. На каких условиях и каким образом люди сочетают экономические транзакции и близкие отношения?

2. Как и почему люди сочиняют замысловатые истории и выдумывают сложные практики, попадая в ситуации, где сталкиваются экономические транзакции и близкие отношения?

3. Каким образом американская система правосудия – адвокатура, суд, институт присяжных и юриспруденция – разрешает спорные вопросы сосуществования экономических притязаний и личных отношений?

В. Зелизер анализирует прецеденты социальных и юридических практик, касающихся вопросов близких отношений и экономических транзакций. Автор употребляет термин «покупка» в двух смыслах. Во-первых, проверяется предположение о том, что люди часто используют деньги для приобретения близких отношений. Во-вторых, она пытается уловить близость в формах и смыслах экономических транзакций. Работа В. Зелизер выполнена в рамках культурно-антропологического подхода.

На сайте издательства размещены пресс-релизы и первая глава книги «Там, где пересекаются близкие отношения и хозяйство»: <http://www.pupress.princeton.edu/titles/8023.html>



Frank R.M. What Price the Moral High Ground? Ethical Dilemmas in Competitive Environments. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2005. 224 p.

Традиционная теория рационального выбора оказывается бессильной в разрешении дилеммы заключенного. Большинство ее сторонников предполагают, что люди преследуют свои эгоистические интересы. Но ведь люди делают анонимные подарки, оставляют чаевые в придорожных забегаловках, голосуют на президентских выборах и совершают другие поступки, где объяснительная способность моделей рационального выбора терпит поражение.

Экономист и социальный критик Роберт Фрэнк, следуя эволюционному подходу и рассматривая цели не как нечто конечное, но как инструмент для захвата материальных ресурсов, необходимых для выживания и воспроизводства, утверждает, что в дилемме заключенного возможное сотрудничество между торговыми партнерами ограничено эмоциональными связями (симпатией, антипатией). Выбор делового партнера оказывается обусловлен не столько внешними условиями, сколько историей личных отношений между потенциальными партнерами. В фокусе книги – вопрос о том, как мораль и эмоции ограничивают хозяйственное поведение людей.

На сайте издательства размещены пресс-релизы и первая глава книги «Как складываются обязательства в основе сотрудничества»: <http://www.pupress.princeton.edu/titles/7602.html>

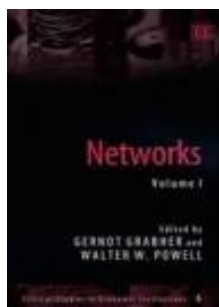


Cohen B. The Future of Money. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2005. 320 p.

Когда-то монетарное пространство было принято рассматривать в географических терминах. Существовало множество валют, но, как правило, они циркулировали исключительно в пределах политических и национальных границ отдельных государств. Сегодня мир денег кардинально изменился. Это вызвано увеличивающейся конкуренцией между национальными валютами, происходящей поверх страновых границ. Деньги постепенно перестают быть привязанными к территории и больше не выступают инструментом утверждения государственного суверенитета. Мы наблюдаем изменение географии денег. Но какой будет география денежного пространства завтра? Большая часть прогнозов сводится к утверждению, что будущее – за сокращением числа валют в обращении и упрощении валютного менеджмента. Однако автор категорически с этим не согласен и полагает, что разнообразие денежного мира, напротив, значительно возрастет. В свою очередь, это создаст значительные трудности для органов государственного регулирования.

На сайте издательства размещены пресс-релизы и первая глава книги «Изменение географии денег»: <http://www.pupress.princeton.edu/chapters/s7653.html>

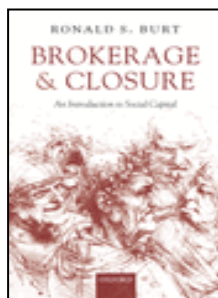
СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И СЕТИ



Networks / Ed. by G. Grabher, W. Powell. 2 vols. Cheltenham: Edward Elgar, 2005. 1344 p.

Сборник содержит ключевые работы в области сетевого подхода. Его особенность заключается в том, что составители отобрали наиболее значимые труды, посвященные анализу межорганизационных сетей. Первый том сфокусирован на сетях как особой структуре управления, внимание здесь сосредоточено на составляющих социального обмена: доверии, репутации, сплоченности и уязвимости сетей; второй том – на анализе процессов, динамике сетей: диффузии, мобилизации, обучении, инновациях и др. В сборник вошли 46 статьи, первоначально написанные в 1957–2002 гг.

Авторы: R. Burt, R. Dore, D. Gambetta, M. Gerlach, M. Granovetter, V. Holmström, K. Polanyi, O.E. Williamson, et al.



Burt R. Brokerage and Closure: An Introduction to Social Capital. Oxford; N.Y.: Oxford University Press, 2005. 296 p.

«Социальный капитал – это Дикий Запад научного дискурса», – пишет Рональд Бёрт. В эту область может вторгнуться любой: здесь не существует требований ни к навыкам, ни к интеллектуальным способностям.

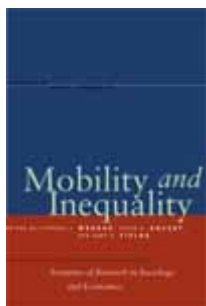
В своей монографии Бёрт:

- представляет авторский подход к сетевой модели социального капитала;
- изучает, как сети, социальный капитал, доверие и репутация способствуют достижению конкурентного преимущества;
- показывает, каким образом социальный капитал может быть использован в достижении профессионального успеха и улучшении репутации организации.

Автор исследует природу «посредничества» и «закрытия». Посредничество – это деятельность людей, которые находятся на пересечении социальных миров и поэтому обладают видимыми преимуществами: вознаграждением, признанием и обязанностями. Закрытие – это уплотнение взаимодействия людей в закрытой сети и усиление ее координации. Пытаясь определить, что такое социальный капитал и как он функционирует, Бёрт анализирует, как эти элементы работают вместе. Он также показывает, как в условиях социального неравновесия в деловом мире репутация заменила власть, а вознаграждение стало ассоциироваться с достижением конкурентных преимуществ.

На интернет-странице Рональда Бёрта размещено введение к книге: <http://gsbwww.uchicago.edu/fac/ronald.burt/research/>

СТРАТИФИКАЦИЯ И МЕЖПОКОЛЕННАЯ МОБИЛЬНОСТЬ



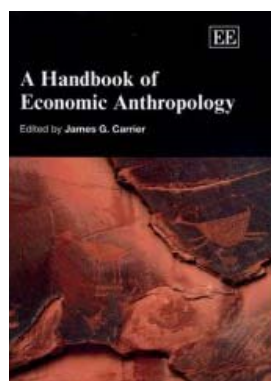
Mobility and Inequality: Frontiers of Research in Sociology and Economics / Ed. by S.L. Morgan, D.B. Grusky, G.S. Fields. Stanford: Stanford University Press, 2005. 488 p.

Как часто дети из семей рабочего класса получают высшее образование и затем делают успешную карьеру? И наоборот, как часто дети врачей и юристов не добиваются профессионального успеха после окончания школы? Каким образом изменилось неравенство в уровне благосостояния? Как изменились модели межпоколенной мобильности за последние 30 лет?

Ведущие социологи и экономисты представляют оригинальные результаты и концепции в попытке ответить на эти вопросы. В сборнике рассматриваются наблюдаемые за последнее десятилетие модели мобильности, а также порождающие ее механизмы. Оценивается влияние контекста на примере воздействия макро-экономических показателей и уровня социального неравенства на социально-экономическую мобильность.

Авторы: A. Abbott, A.B. Atkinson, D. Epstein, J. Goldthorpe, C. Graham, A. McKnight, S.L. Morgan, et al.

СБОРНИКИ СМЕЖНЫХ ДИСЦИПЛИН



A Handbook of Economic Anthropology / Ed. by J.G. Carrier. Cheltenham, UK; Northampton, MA: Edward Elgar Pub., 2005. 608 p.

На протяжении века по всему миру антропологи занимались изучением хозяйственной жизни людей и институтов. Однако, по мнению составителя и редактора книги Дж. Кэрриера, результаты этих работ не выходили за рамки своей научной дисциплины и не были доступны широкой общественности. Данная хрестоматия призвана исправить сложившуюся ситуацию. В ней представлены классические и современные тексты по экономической антропологии таких авторов, как: С. Alexander, К. Applbaum, М. Blim, J.G. Carrier, S. Coleman, R. Colloredo-Mansfeld, Е.Р. Durrenberger, J.S. Eades, J. Elyachar,

Т.Н. Eriksen, D. Graeber, S. Gudeman, С. Hann, М. Harris, J. Harriss, К. Hart, P. Heady, E. Hirsch, R.C. Hunt, B.L. Isaac, D. Lewis, P. Luetchford, B. Maurer, E. Mayer, S. Narotzky, S. Ortiz, J. Parry, T.C. Patterson, D. Robotham, T. Roopnaraine, M. Saul, P.J. Stewart, M. Stivens, A. Strathern, Y. Yan.

Исследовательские проекты

Победитель конкурса «Учитель – ученики»

Научный фонд ГУ–ВШЭ

СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИИ: СУБЪЕКТНЫЙ ПОДХОД

Руководитель проекта: Н.Е. Тихонова

Участники проекта: С.В. Горюнова, Ю.П. Лежнина, В.А. Аникин, А.А. Девятков

Сроки реализации: 2006–2008 гг.

Цель данного исследования состоит в выделении субъектов социокультурной модернизации России, анализе специфики их сознания и особенностей их социально-экономического поведения, а также оценке их возможного влияния на процесс успешного завершения экономической модернизации страны.

Надо сказать, что очень немногие научные коллективы пытаются работать с проблематикой социокультурной модернизации России на основе анализа конкретных социологических данных. В качестве такого рода исключений в первую очередь следует назвать работы Н.И. Лапина, В.А. Ядова и др., занимающихся проблемой динамики ценностей россиян и особенностей их идентичности. При этом, если вопросам продвижения модернистских ценностей в сознании россиян уделяется определенное внимание, то попыток проанализировать проблему продвижения России по пути социокультурной модернизации на основе анализа поведенческих практик населения и особенностей его социально-экономических взглядов и поведения через призму модернизационной парадигмы на репрезентативном общероссийском социологическом материале, насколько нам известно, пока не предпринималось (хотя в целом проблемам специфики социально-экономического поведения населения посвящено немало работ – упомянем хотя бы работы Е.М. Авраамовой, С.Ю. Барсуковой, В.В. Радаева, Я.М. Рощиной и многих других).

Что же касается проблемы субъектов социокультурной модернизации, решение которой способно было бы перевести дискуссию по продвижению России по пути социокультурной модернизации в новую плоскость, то, за исключением исследований Т.И. Заславской, проведенных на базе данных ВЦИОМа второй половины 1990-х гг., комплексных и систематических исследований этой проблематики также не проводилось.

Таким образом, новизна проекта определяется почти полным отсутствием эмпирических исследований, посвященных субъектам социокультурной модернизации и распространенности типов сознания и поведенческих практик, эффективно вписывающихся в процесс модернизации экономики России.

Методологически анализ субъектов социокультурной модернизации предполагается осуществить в рамках концепции вертикальной стратификации. В ее рамках предполагается проанализировать мировоззрение и поведенческие особенности (рациональность, способность субъектов к ведению долгосрочных проектов и эффективному накоплению и распределению ресурсов различных типов, стратегии инвестирования в человеческий капитал, достигательные мотивации, поведение в сфере собственности, инвестиционные и сберегательные стратегии, поведение на рынке труда, модели досуговой активности и т.д.)

прежде всего верхних и средних слоев российского общества. Важно понять, способны ли они выполнять те функции, которые они выполняют в развитых зарубежных странах, являются ли их модели мышления и поведения оптимальными и эффективными в современных условиях, смогут ли они, находясь на ключевых позициях развития экономики и общества в целом, вывести Россию на новый этап развития, обеспечить ее конкурентоспособность на международной арене.

Для выделения средних и верхних слоев будет использована методика, разработанная исследовательской группой Института комплексных социальных исследований РАН под руководством Н.Е. Тихоновой. Вертикальная стратификация общества и, соответственно, выделение средних и верхних слоев будет осуществляться в рамках этой методики на основе показателей многомерного индекса уровня жизни. Индекс учитывает как признаки благосостояния, так и признаки депривации, причем эти признаки входят в индекс с противоположными знаками, т.е. могут частично компенсировать друг друга. По интегральному индексу все населения России разбивается на 11 страт, отличающихся своим уровнем жизни. При этом средние слои представлены в данной стратификационной модели стратами с пятой по восьмую, а верхние – с девятой по одиннадцатую.

В рамках работы по проекту планируется проанализировать также, существует ли ресурс расширения субъектов социокультурной стратификации и есть ли в российском обществе другие массовые социальные группы, в которых существуют предпосылки к формированию поведенческих моделей, наиболее эффективных в рамках новой экономической ситуации.

Для анализа моделей мировоззрения и поведения представителей различных слоев будут использоваться специальные социальные индикаторы (агрегированные индексы), завершить разработку которых планируется в рамках работы по данному проекту; также будет использоваться кластерный анализ.

Информационную базу исследования составят данные:

- 1) ряда общероссийских эмпирических социологических исследований, проведенных в 1995–2005 гг. ИКСИ РАН по выборке 1750–3000 респондентов, репрезентирующих население России по полу, возрасту, типу поселения и региону проживания;
- 2) исследования 2006 г. Института социологии РАН и данные РМЭЗ за 1994–2005 гг., позволяющие использовать для сравнительного анализа международную классификацию социально-профессионального статуса ISCO88, поскольку данные госстатистики не обеспечивают необходимой для анализа социально-профессиональной структуры российской экономики информации;
- 3) серии интервью с представителями высших слоев населения, обычно не попадающих в общероссийские репрезентативные опросы.

В рамках исследования выдвинуты **гипотезы**, проверка которых позволит получить следующие результаты.

Гипотеза 1. Существует ряд поддающихся операционализации критериев модернизованности сознания и поведении акторов на микроуровне, в число которых могут войти способность к реализации эффективных стратегий накопления и распределения ресурсов различных типов, специфика их инвестиционных стратегий, включая инвестирование в человеческий капитал, способность к ведению долгосрочных проектов, достижительные мотивации, поведение в сфере собственности, сберегательные стратегии, поведение на рынке труда и т.д. Проверка этой гипотезы позволит провести операционализацию основных критериев модернизованности сознания и поведения на микроуровне и получить инструментарий для дальнейшей работы.

Гипотеза 2. В России в настоящее время существуют группы населения с различными по степени их модернизированности типами сознания и поведения (фактически отражающие разные эпохи жизни самой страны, движение которой по пути модернизации характеризуется пространственной и временной рассогласованностью). В ходе проверки данной гипотезы предполагается с помощью разработанного инструментария установить сам факт существования таких групп и определить, насколько распространены в России в целом соответствующие типы сознания и поведения.

Гипотеза 3. Социокультурные переменные и показатели экономического положения и поведения акторов являются взаимосвязанными параметрами. В ходе проверки этой гипотезы предполагается выявить значимые связи между экономическими показателями хозяйственной деятельности на микроуровне (динамика благосостояния, объем и структура доходов, социально-экономический статус и т.д.) и социокультурными переменными в целях определения объективно стимулируемых современным российским обществом типов социально-экономического поведения.

Гипотеза 4. Для обеспечения конкурентоспособности страны не обязательно полное завершение социокультурной модернизации российского общества и восприятие новой системы ценностей и поведенческих практик абсолютно всем населением. Необходимо, чтобы требованиям, предъявляемым современным этапом развития глобальной экономики, соответствовали мышление, ценности, поведенческие практики тех ключевых групп населения, которые принимают решения, определяющие, в конечном счете, будущее страны, и создают ее инновационный и экономический потенциал, а также обеспечивают воспроизводство качественного человеческого капитала. Проверка этой гипотезы предполагает выявление в российском обществе социальных групп, способных выступать эффективными субъектами социокультурной модернизации.

Гипотеза 5. Реальная структура экономики и качество предлагаемых ею рабочих мест задают модель социально-профессиональной структуры страны, которая, в свою очередь, предопределяет возможность продвижения российского общества по пути социокультурной модернизации. В ходе проверки этой гипотезы предполагается определить на базе данных РМЭЗ модель социально-профессиональной структуры России, задаваемую реальной структурой экономики и качеством предлагаемых ею рабочих мест, и посмотреть, насколько модернизировано сознание ключевых для развития экономики социально-профессиональных групп.

Гипотеза 6. Качество человеческого капитала страны не соответствует структуре предложения рабочих мест на рынке труда, причем этот дисбаланс может означать как переизбыток, так и недостаток рабочей силы, обладающей определенным качеством человеческого капитала. Скорее же всего, будут иметь место оба этих процесса, причем в различных регионах и отраслях они будут проявляться по-разному. В рамках анализа состоятельности этой гипотезы планируется оценить соответствие качества человеческого капитала страны (уровня образованности, функциональной грамотности, способности самостоятельно получать и осваивать необходимую информацию и т.д.) структуре предлагаемых экономикой рабочих мест и определить перспективы увеличения численности и влияния основных субъектов модернизации.

Результаты работы будут распространяться как минимум тремя путями: 1) через серию научных публикаций (серия статей, а возможно – и научной монографии); 2) на выступлениях на научных конференциях; 3) в ходе учебного процесса в ГУ–ВШЭ.

Учебные программы

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ – 1

Богданова Елена Владимировна

Кафедра социологии Санкт-Петербургского филиала ГУ–ВШЭ

Email: bogdev@eu.spb.ru

Специальность «Социология»

3 курс, факультет социологии

Пояснительная записка

Долгое время постсоветская Россия считалась страной с переходной экономикой. Приоритетным направлением перехода при этом считалось капиталистическое рыночное хозяйство. Однако с течением времени стало очевидно, что, как в России, так и во многих других постсоциалистических странах процесс перехода не привел к ожидавшимся результатам. В этом контексте появились работы, предлагающие на смену идеологии перехода идею трансформации. Многочисленные исследования стран Восточной Европы показали, что новые экономики, возникавшие на остатках планового хозяйства, во многих случаях заимствовали старые экономические институты. И, что еще более важно, в процесс формирования новых институтов активно вмешивались сложившиеся в этих странах культурные нормы, а также повседневные практики экономического поведения. В этом контексте возросла актуальность знаний, которые дает экономическая социология, в рамках которой анализируются социальные и культурные основы хозяйственного поведения.

Курс рассчитан на 56 часов, 14 лекций и 14 семинарских занятий, в ходе которых будут рассмотрены основные черты экономической социологии, ее методологические основания, взаимосвязь с другими родственными дисциплинами. Данный курс является первой частью изучения экономической социологии в рамках специализации «Экономическая социология» и представляет собой введение в дисциплинарное поле экономической социологии, а параллельно и введение в другие курсы специализации, которые будут предлагаться студентам в дальнейшем.

Логика курса представляет собой переход от концептуальных и категориальных основ экономической социологии, ее взаимосвязи с родственными разделами экономической теории, институциональной экономики и социологии к специализированным предметным областям дисциплины, к осмыслению этих подходов в контексте российской экономической истории пореформенного периода и анализу имеющихся практических исследований в данной области.

Для освоения данного курса студентам необходимы предварительные знания по экономической теории, истории экономических учений и владение основными подходами к объяснению экономического поведения. К началу курса студенты также должны прослушать базовый курс социологии, включающий введение в основные категории социологии и методы социологических исследований.

Тематический расчет часов

№ п/п	Наименование темы	Аудиторные часы			Самостоятельная работа	Всего часов
		Лекции	Практика	Всего аудиторных		
1	Введение в дисциплину. Экономическая социология – предмет, методы задачи, границы дисциплины, место дисциплины в системе общественных наук, взаимоотношения с экономикой и социологией	2	1	3	4	7
2	Социальные основы экономических действий – классические подходы в социальной теории	2	1	3	4	7
3	Рациональность и экономическое поведение. Типы рациональности и виды хозяйственной мотивации	2	1	3	5	8
4	Институциональный подход к анализу экономического поведения	2	1	3	5	8
5	Экономика, культура и власть: социология рынков	2	1	3	5	8
6	Структурная укорененность экономического действия. Сети и их роль в хозяйственной жизни индивидов	2	1	3	5	8
7	Социология хозяйственных организаций	2	1	3	5	8
8	Трудовые отношения	2	1	3	5	8
9	Социология потребления	2	1	3	5	8
10	Деньги и финансовое поведение	2	1	3	5	8
11	Социологический анализ поведения домохозяйств	2	1	3	5	8
12	Формальная и неформальная экономика: основные подходы к изучению и анализу	2	1	3	5	8
13	Особенности экономико-социологических исследований (практическое приложение теорий). Экономическая социология в России	4	2	6	8	14
		28	14	42	66	108

Формы текущего и итогового контроля

Основной формой текущего контроля является оценка участия студентов (их активность) в работе на семинарских занятиях. Наиболее предпочтительной является групповая работа студентов. Навыки письменного изложения проверяются в ходе написания эссе, в котором студенты должны не только отразить не только обсужденные в рамках семинаров подходы, но и выразить свою собственную позицию по вопросу и обосновать ее. В конце курса проводится зачет.

Оценка по курсу является накопительной. Первая часть складывается из средней оценки активности каждого студента на семинарах (вес оценки – 0,3). Вторая часть – оценка за эссе (вес – 0,4). Третья часть оценки складывается из результатов письменных ответов студентов на открытые вопросы по пройденному материалу на зачете (вес – 0,3).

Базовое учебное пособие курса

Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций: Учеб. пособие. М.: Аспект-Пресс, 1997.

Радаев В.В. Экономическая социология: Учеб. пособие для вузов. М.: ГУ–ВШЭ, 2005.

Большая часть обязательной и дополнительной литературы представлена в федеральном образовательном портале «Экономика. Социология. Менеджмент» (<http://www.ecsocman.edu.ru>), в электронном журнале «Экономическая социология» (<http://www.ecsoc.msess.ru>).

Содержание программы

Тема 1. Введение в дисциплину. Экономическая социология – предмет, методы задачи, границы дисциплины, место дисциплины в системе общественных наук, взаимоотношения с экономикой и социологией.

Междисциплинарные истоки экономической социологии – история экономических учений и развитие социальной мысли. Становление человека экономического и человека социологического. Предметная область экономической социологии – взаимоотношение с другими общественными дисциплинами, сходства и различия, подходы к изучению человека в экономических науках и социологии. Базовый категориальный аппарат экономической социологии, экономическое действие и хозяйственное поведение.

Основная литература

Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций: Учеб. пособие. М.: Аспект Пресс, 1997. С. 14–50.

Вайзе П. Homo economicus и homo sociologicus: монстры социальных наук // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. 1993. № 3. С. 115–130. <http://ecsocman.edu.ru/thesis>

Бруннер К. Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. 1993. № 3. С. 51–72. <http://ecsocman.edu.ru/thesis>

Тема 2. Социальные основы экономических действий – классические подходы в социальной теории.

Разделение труда и специализация (Э. Дюркгейм), зарождение капитализма и «протестантская этика», понятие социального действия (М. Вебер, В. Зомбарт). Встроенность экономики в социальную структуру общества (Т. Парсонс). Власть, социализация, статус и потребление, социальная структура и социальные институты: социологический смысл понятий и их включенность в экономическую теорию.

Основная литература

Вебер М. Основные социологические понятия / Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 602–624.

Парсонс Т. Понятие общества: компоненты и их взаимоотношения // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. 1993. № 2. С. 94–122. <http://ecsocman.edu.ru/thesis>

Тема 3. Рациональность и экономическое поведение. Типы рациональности и виды хозяйственной мотивации.

Типы рациональности (М. Вебер). Классическая теория рационального выбора и ее критика. Ограниченная рациональность. Теория рационального выбора в социологии (Дж. Коулмен). Рациональность, социальные нормы и принуждение. Альтернативные теории рационального выбора и рационального поведения (Теория перспективы Д. Канемана и А. Тверски).

Основная литература

Вебер М. Основные социологические понятия / Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 625–636.

Эльстер Ю. Социальные нормы и экономическая теория // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. 1993. № 3. С. 73–91.
<http://ecsocman.edu.ru>

Тема 4. Институциональный подход к анализу экономического поведения.

Основные черты институционального подхода к объяснению экономики. Старый и новый институционализм. Понятие институтов и их основные характеристики. Формирование институтов и функционирование рынка. Институциональные изменения. Трансакционные издержки и права собственности. Социальные институты и экономические институты.

Основная литература

Норт Д. С. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. 1993. № 2. С. 69–91.
<http://ecsocman.edu.ru>

Акерлоф Дж. «Рынок “лимонов”»: неопределенность качества и рыночный механизм // THESIS. 1994. № 5. С. 91–104. <http://ecsocman.edu.ru>

Олсон М. Логика коллективных действий: общественные блага и теория групп: Пер. с англ. М.: Фонд экономической инициативы, 1995. Гл. 2.

Тема 5. Экономика, культура и власть: социология рынков.

Каким образом культура определяет рынки и что такое «культура» (М. Аболафия), политико-культурный подход и критика нового институционализма (Н. Флигстин). Рынки как объект экономико-социологического анализа.

Основная литература

Аболафия М. Рынки как культуры: этнографический подход // Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 2. С. 63–72. <http://ecsoc.msses.ru>

Флигстин Н. Поля, власть и социальные навыки: критический анализ новых институциональных течений // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 4. С. 28–55.
<http://ecsoc.msses.ru>.

Тема 6. Структурная укорененность экономического действия. Сети и их роль в хозяйственной жизни индивидов.

Концепции недосоциализированного и пересоциализированного индивида (М. Грановеттер). Доверие и оппортунизм. Понятие сетевых отношений. Функции сетей. Основные характеристики сетей. Сильные и слабые связи. Формальные и неформальные сетевые связи. Роль сетей в экономической жизни. Понятие гетерархии. Рекомбинированная собственность (Д. Старк).

Основная литература:

Грановеттер М. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности // Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 131–158.

Старк Д. Гетерархия: неоднозначность активов и организация разнообразия в постсоциалистических странах // Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 47–95.

Тема 7. Социология хозяйственных организаций.

Основные подходы к определению фирмы. Понятие организации. Бюрократическая и «постмодернистская» организации. Организация как сеть взаимозависимых субъектов (У. Мастенбрук).

Идеальные типы хозяйственной организации (община, корпорация и ассоциация). Фнутрифирменные отношения, основные модели утверждения авторитета в хозяйственной организации. Современные формы хозяйственных организаций. Сетевое предприятие (М. Кастельс).

Основная литература

Мастенбрук У. Управление конфликтными ситуациями и развитие организации. М.: ИНФРА-М, 1996. С. 19–45.

Кастельс М. Информационная эпоха, экономика, общество и культура: Пер. с англ. под науч. ред. О.И. Шкаратана. М.: ГУ–ВШЭ, 2000. Гл. «Сетевое предприятие».

Биггарт Н. Социальная организация и экономическое развитие // Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2001. С. 252–265.

Тема 8. Трудовые отношения.

Классические школы исследования трудовых отношений – школа научного менеджмента (Ф.Тейлор), школа человеческих отношений, социальная философия фордизма. Распространение японского опыта управления человеческими ресурсами.

Контроль исполнителей над трудовым процессом, виды трудового контроля. Конфликты в трудовом процессе.

Основная литература

Тейлор Ф.У. Принципы научного менеджмента. М.: Контроллинг, 1991. Гл. 2. «Основы научного управления».

Тема 9. Социология потребления.

Потребление как объект социологического анализа. Природа и эволюция потребления (Т. Веблен). Стили потребления. Социальная стратификация и потребление (М. Вебер, П. Бурдье). Роль культуры в потреблении. Мода. Социально-психологические детерминанты потребительского поведения.

Основная литература

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

Ильин В.И. Поведение потребителей. СПб., 1998. Гл. «Культура как фактор потребительского поведения», «Мода», «Цена как фактор потребительского поведения».

Бурдье П. Социальное пространство и символическая власть // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. 1993. № 2. С. 137–150.
<http://ecsocman.edu.ru/thesis>

Тема 10. Деньги и финансовое поведение.

Социология денег. Природа и сущность денег. Социальная функция денег (Г. Зиммель). Виды денег. Деньги в переходной экономике, проблема бартера. Что население делает с деньгами: финансовое поведение населения. Массовое сберегательное поведение. Проблема доверия в сберегательном и инвестиционном поведении.

Основная литература

Зелигер В. Создание множественных денег // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 4. С. 58–72. <http://ecsoc.msses.ru>. См. также: Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 414–430.

Радаев В. В. Уроки финансовых пирамид, или что может сказать экономическая социология о массовом финансовом поведении // Мир России. 2002. № 2. С. 39–69.
<http://www.hse.ru/journals/wrldross/file.htm>

Радаев В.В. О сбережениях и сберегательных мотивах российского населения // Вопросы социологии. 1998. № 8. С. 39–54.

Тема 11. Социологический анализ поведения домохозяйств.

Домашнее хозяйство как единица экономико-социологического анализа. Экономика семьи и семейная экономика. Этика выживания (Дж. Скотт). Гендерное разделение труда в домашнем хозяйстве (В. Радаев, С. Барсукова) и его эволюция в процессе экономического развития. Изменение структуры домашнего хозяйства. Социологический анализ экономического поведения домохозяйств. Политическая экономия времени. Виды труда и время досуга. Исторические тенденции в использовании времени в домашнем хозяйстве. Развитие сферы услуг и ее влияние на домашний труд.

Основная литература

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

Барсукова С.Ю., Радаев В.В. Легенда о гендере. Принципы распределения труда между супругами в современной городской семье // Мир России. 2000. № 4. С. 65–102. http://www.hse.ru/journals/wrldross/vol00_4/barsukova.htm

Тема 12. Формальная и неформальная экономика: основные подходы к изучению и анализу.

Понятие неформальной экономики. Виды неформальной хозяйственной жизни. Неформальная и теневая экономика. Способы измерения теневой экономики. Неформальная экономика домашних хозяйств. Теневая экономика предприятий. Хозяйственные правила: формальные и неформальные. Деформализация хозяйственных правил. Издержки легализации и уход от налогов. Этническое и силовое предпринимательство.

Основная литература

Де Сото Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. Москва: Catallaxy, 1995.

Радаев В.В. Теневая экономика в России: изменение контуров // Pro et Contra. 1999. Т. 4. № 1. С. 5–24. <http://pubs.carnegie.ru/russian/>

Тема 13–14. Особенности экономико-социологических исследований (практическое приложение теорий). Экономическая социология в России.

Последние исследования в области экономической социологии – конкурентные преимущества российской экономической социологии. Россия – страна с переходной экономикой и поле для широких экономико-социологических исследований – особенности полевых исследований. Какая экономическая социология возможна в российском контексте: взгляд на изученные в курсе проблемы в контексте исследовательской практики. Что могут дать экономико-социологические исследования для теоретического анализа и практического понимания. Специфика методологии и методов исследования.

Основная литература

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

Веселов Ю.В. Экономическая история в России: история и современность // Журнал социологии и социальной антропологии. 1999. Т. 2. № 2. С. 63–70. <http://ecsocman.edu.ru/jssa>

Радаев В.В. Есть ли шанс создать российскую национальную теорию в социальных науках? // Pro et Contra. 2000. Т. 5. № 3. С. 202–214. <http://pubs.carnegie.ru/russian/>

Темы к семинарским занятиям и литература к докладам

Семинар 1. Социальные основы экономического действия: базовые категории и основания экономической социологии.

Вайзе П. Homo economicus и homo sociologicus: монстры социальных наук // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. 1993. № 3. С. 115–130. <http://ecsocman.edu.ru/thesis>

Бруннер К. Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. 1993. № 3. С. 51–72. <http://ecsocman.edu.ru/thesis>

Семинар 2. Проблема рациональности и институциональный подход.

Норт Д. С. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. 1993. № 2. С. 69–91. <http://ecsocman.edu.ru/thesis>

Эльстер Ю. Социальные нормы и экономическая теория // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. 1993. № 3. С. 73–91. <http://ecsocman.edu.ru>

Семинар 3. Культура и власть в хозяйственной деятельности.

Аболафия М. Рынки как культуры: этнографический подход // Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 2. С. 63–72. <http://ecsoc.msses.ru>. См. также: Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 431–444.

Флигстин Н. Поля, власть и социальные навыки: критический анализ новых институциональных течений // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 4. С. 28–55. <http://ecsoc.msses.ru>

Грановеттер М. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности // Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 131–158.

Семинар 4. Хозяйственные организации и трудовые отношения.

Мастенбрук У. Управление конфликтными ситуациями и развитие организации. М.: ИНФРА-М, 1996. С. 19–45.

Кастельс М. Информационная эпоха, экономика, общество и культура / Пер. с англ. под науч. ред. О.И. Шкаратана. М.: ГУ–ВШЭ, 2000. Гл. «Сетевое предприятие».

Биггарт Н. Социальная организация и экономическое развитие // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. Радаева. М.: РОССПЭН, 2001. С. 252–265.

Тейлор Ф.У. Принципы научного менеджмента. М.: Контроллинг, 1991. Гл. 2. «Основы научного управления».

Семинар 5. Человек в финансовой системе и системе потребления.

Ильин В.И. Поведение потребителей. СПб., 1998. Гл. «Культура как фактор потребительского поведения», «Мода», «Цена как фактор потребительского поведения». <http://www.marketing.spb.ru/read/m7/index.htm>

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

Бурдые П. Социальное пространство и символическая власть // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. 1993. № 2. С. 137–150. <http://ecsocman.edu.ru/thesis>

Зелизер В. Создание множественных денег // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 4. С. 58–72. <http://ecsoc.msses.ru>. См. также: Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 414–430.

Радаев В. В. Уроки финансовых пирамид, или что может сказать экономическая социология о массовом финансовом поведении // Мир России. 2002. № 2. С. 39–69. <http://www.hse.ru/journals/wrldross/file.htm>

Семинар 6. Социология домашнего хозяйства, формальная и неформальная экономика: от микро уровня до масштабов экономической системы.

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

Барсукова С. Ю. Неформальная экономика: причины развития в зеркале мирового опыта // Экономическая социология. 2000. Т. 1. № 1. С. 13–24. <http://ecsoc.msses.ru>

Де Сото Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. Москва: Catallaxy, 1995.

Радаев В.В. Теневая экономика в России: изменение контуров // Pro et Contra. 1999. Т. 4. № 1. С. 5–24. <http://pubs.carnegie.ru/russian/>

Семинар 7. Экономико-социологические исследования – специфика и значение для становления дисциплины (на примере России).

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

Веселов Ю.В. Экономическая история в России: история и современность // Журнал социологии и социальной антропологии. 1999. Т. 2. № 2. С. 63–70. <http://ecsocman.edu.ru/jssa>

Радаев В.В. Есть ли шанс создать российскую национальную теорию в социальных науках? // Pro et Contra. 2000. Т. 5. № 3. С. 202–214. <http://pubs.carnegie.ru/russian/>

Дополнительная литература

Авдашева С., Яковлев А. Влияние асимметрии информации на структуру российского рынка сбережений домохозяйств // Вопросы экономики. 1998. № 12. С. 32–45.

Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. СПб.: Экономическая школа, 1998.

Барсукова С.Ю. Вынужденное доверие сетевого мира // ПОЛИС. 2001. № 2. С. 52–60.

Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. 1993. № 1. С. 24–40. <http://ecsocman.edu.ru/thesis>

- Белянин А.* Дэниел Канеман и Вернон Смит: экономический анализ человеческого поведения (нобелевская премия за чувство реальности) // Вопросы экономики. 2003. № 1. С. 4–23.
- Бурдые П.* Структура, габитус, практика // Журнал социологии и социальной антропологии, 1998. Т. 1. № 2. С. 44–59. <http://ecsocman.edu.ru/jssa>
- Веселов Ю.В.* Экономическая социология: история идей. СПб.: Изд-во С.-Петербургского ун-та, 1995.
- Волков В.В.* Силовое предпринимательство. СПб.; М.: Европейский университет в Санкт-Петербурге: Летний Сад, 2002.
- Гершуни Дж.* Бюджеты времени и неформальная экономическая деятельность // Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999. С. 343–355.
- Заславская Т.И.* Социальная структура современного российского общества / Заславская Т.И. Российское общество на социальном изломе: взгляд изнутри. М.: МШСЭН, 1997. С. 226–253.
- Заславская Т.И., Рывкина Р.В.* Социология экономической жизни. Новосибирск: Наука, 1991. С. 49–83.
- Зомбарт В.* Буржуа. М.: Наука, 1994. С. 45–49, 82–103.
- Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997.
- Олейник А.Н.* Институциональная экономика: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2000.
- Радаев В.В.* О рациональности и коллективном действии (О книге М. Олсона «Логика коллективного действия») // Вопросы экономики. 1996. № 10. С. 144–152.
- Радаев В.В.* Институциональная динамика рынков и формирование новых концепций контроля (на примере рынков электробытовой техники): Препринт WP4/2002/01. М.: ГУ–ВШЭ, 2002. http://www.hse.ru/science/preprint/WP4_2002_01.htm
- Радаев В.В.* Основные направления развития современной экономической социологии // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2001. С. 3–18.
- Радаев В.В.* Рынок как объект социологического исследования // Социологические исследования. 1999. № 3. С. 28–37.
- Радаев В.В.* Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998.
- Радаев В.В.* Экономическая социология: перспективы развития // Социология в России. 2-е изд. / Под ред. В.А. Ядова. М.: Институт социологии РАН, 1998. С. 253–263.
- Уайт Х.* Рынки и фирмы: взаимообусловленное возникновение // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2001. С. 96–119.
- Швери Р.* Теоретическая концепция Джеймса Коулмена: аналитический обзор // Социологический журнал. 1996. № 1–2. С. 62–81.
- Callon M.* (ed.). The Law of Markets. Oxford: Blackwell, 1998. P. 1–57.
- Coleman J.* A Rational Choice Perspective on Economic Sociology // The Handbook of Economic Sociology / Ed. by N. Smelser, R. Swedberg. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 166–172. См. также: Коулман Дж. Экономическая социология с точки зрения теории

и рационального выбора // Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 159–181.

DiMaggio P. Culture and Economy // *The Handbook of Economic Sociology* / Ed. by N. Smelser, R. Swedberg. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 27–57. См. также: *Димаджо П.* Культура и хозяйство. Экономическая социология с точки зрения теории и рационального выбора // Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 471–518.

Dodd N. *The Sociology of Money: Economics, Reason and Contemporary Society.* Cambridge: Polity Press, 1994.

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

Granovetter M. Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis // *Acta Sociologica.* 1992. Vol. 35. P. 3–11.

Granovetter M., Swedberg R. (eds.). *The Sociology of Economic Life.* Boulder: Westview Press, 1992.

Powell W., Smith-Doerr L. Networks and Economic Life // *The Handbook of Economic Sociology* / Ed. by N. Smelser, R. Swedberg. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 368–402. См. также: *Пауэлл У., Смит-Дор Л.* Сети и хозяйственная жизнь // Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 226–280.

Sedaitis J.B. Network Dynamics of New Firm Formation: Developing Russian Commodity Markets // *Restructuring Networks in Post-Socialism: Legacies, Linkages, and Localities* / Ed. by G. Grabher, D. Stark. Oxford: Oxford University Press, 1997. P. 137–157.

Sedaitis J.B. Networks in Market Transitions // *International Studies of Management and Organisations.* 1997. Vol. 27. No. 1. P. 61–83.

Simmel G. *The Philosophy of Money.* L.: Routledge & Kegan Paul, 1990. P. 429–446.

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

Swedberg R. *Principles of Economic Sociology.* Princeton: Princeton University Press, 2003.

Weber M. *Economy and Society.* Berkeley: University of California Press, 1978.

Вопросы к зачету¹

1. М. Грановеттер формулирует две группы пограничных концепций человеческого действия: пересоциализированного и недосоциализированного индивида – в чем он видит недостатки этих концепций?
2. Как можно сформулировать отличия между концепциями экономического и социологического человека по П. Вайзе?
3. Какие модели человека для социальных наук предлагает К. Бруннер? Раскройте основные характеристики этих моделей.
4. Перечислите и раскройте типы рационального действия по М. Веберу.
5. Какую роль отводит Ю. Эльстер нормам и морали в экономической жизни? Каким образом оказываются связанными мораль и рациональность?
6. Какую основную функцию, по мнению Д. Норта, выполняют институты? Раскройте содержания понятия «институт».
7. Что такое транзакционные издержки и как это понятие встроено в объяснение экономической деятельности?
8. Для чего нужны права собственности? Что происходит, когда они не определены?
9. Что имеет в виду М. Грановеттер под «укорененностью» экономического действия в социальных отношениях?
10. Раскройте специфику и суть принципа методологического индивидуализма в экономике и социологии.
11. Что такое «социальные деньги» по мнению В. Зелизер?
12. От чего может зависеть покупательная способность денег? Приведите примеры того, когда один рубль в представлениях людей может быть не равен одному рублю.
13. Как измеряется сила связи по М. Грановеттеру?
14. Какова роль слабых связей на рынке труда по М. Грановеттеру?
15. Почему слабые связи важны для сетевых сообществ, по мнению М. Грановеттера? Что происходит, если таких связей у сообщества нет?
16. Какие идеи относительно сетей развиты в экономической и социологических теориях?
17. Что такое подставная праздность и подставное потребление по Т. Веблену?

¹ Письменный ответ предполагает наличие у студентов знания конкретных тем и разделов учебной программы, основных понятий экономической социологии, принятых в ней теоретических и методологических подходов и умения их объяснить.

При оценке письменного ответа на вопрос будут использоваться следующие критерии.

1. Ответ дан на поставленный вопрос и является четким и точным, с перечислением и кратким раскрытием основного положения (если речь идет об авторской позиции), перечислением основных элементов (если речь идет о классификациях) и их кратком пояснении и т.п. (вес 0,45).
2. Ответ дан с уместным использованием социологической терминологии (вес 0,3).
3. В ответе использованы сведения, взятые из дополнительных источников (+1 балл к оценке).
4. Стиль и грамматика изложения соответствуют нормам письменной русской речи (0,1).

Итоговая оценка выставляется по 10-балльной шкале и является частью накопительной оценки за экзамен.

18. Что такое демонстративное потребление по Т. Веблену?
19. Какие основные формы капитала выделяет П. Бурдьё?
20. Что такое габитус? Как мы можем связать это понятие с потреблением?
21. П. Бурдьё водит понятия социального и культурного капитала, поясните, зачем становятся нужны эти категории?
22. Что такое социальная норма? Перечислите основные особенности моды как социальной нормы.
23. Каким образом мода связана с социальной иерархией?
24. Перечислите и охарактеризуйте основные типы потребительского поведения.
25. Каковы аргументы Н. Флигстина в защиту тезиса о неизбежности государственного влияния на экономику?
26. Что такое «этика выживания»?
27. Какие организационные стратегии использовали восточно-европейские фирмы в ситуации высокой неопределенности, сопровождавшей системную трансформацию?
28. Какие существуют версии причин существования неформальной экономики в развивающихся странах?
29. Какие существуют версии причин существования неформальной экономики в странах с развитой рыночной экономикой?
30. Раскройте смысл понятия «концепции контроля».
31. В чем различие экономического и социологического подходов к понятию рынка?

Темы эссе

1. При рассмотрении эволюции экономического и социологического человека мы сталкиваемся с тем, что экономический человек обладает четкими характеристиками, в то время как человек социологический однозначно не может быть охарактеризован. Попробуйте сформулировать причины этой неоднозначности.
2. Рынки как наборы институтов, культуры и сфера государственного регулирования. Проанализируйте различие между экономическими и социологическими (культурными) подходами к анализу рынков.
3. Сети и их роль в хозяйственной деятельности индивидов. Рассмотрите основные теоретические подходы к сетевому анализу на конкретном примере.
4. Концепции контроля в современной экономической системе России. Каким образом они зависят от социальной и политической жизни? (на примере одного из рынков).
5. Основные типы неформальной экономики в России, укорененность их успеха и степени распространения в специфике социальной и экономической систем.
6. Основные варианты перспективных типов хозяйственных организаций в современной экономике. Их социальная и политическая обусловленность.
7. Попытайтесь проанализировать, каким образом массовое поведение вкладчиков финансовых пирамид было связано с социальными процессами в России (укоренено в них).
8. Основные характеристики демонстративного потребления в современном обществе. Дайте им описание и подумайте, каким образом они могут быть связаны с процессами глобализации.
9. Потребление и социальные сети. Объясните природу взаимосвязи между этими понятиями через выделение их основных характеристик.

Конференции

VR Особенность Симпозиума Интерцентра и МВШСЭН в 2006 г. заключалась в том, что впервые он концентрировался на проблемах методологии. Что же касается секции, которой посвящен данный обзор, здесь каждый докладчик представлял определенную методологическую позицию.

СОЦИОЛОГИЯ РЫНКОВ КАК ИССЛЕДОВАНИЕ НЕОПРЕДЕЛЕННЫХ ОБЪЕКТОВ

**Обзор работы секции тринадцатого Международного Симпозиума МВШСЭН и
Интерцентра «Пути России-2006: Проблемы научного познания».**

3–4 февраля 2006 г.

Александрова Елена Сергеевна

сотрудник Лаборатории экономико-социологических исследований

В феврале состоялся Международный Симпозиум «Пути России 2006», ежегодно проводимый Московской Высшей школой социальных и экономических наук и Интерцентром. Собранные исследователи устремили свое внимание к вопросу о методологических, эпистемологических и, что не менее важно, этических, политических и социальных условиях развития научного знания.

В этом году дискуссия на традиционной для симпозиума экономсоциологической секции развернулась в ракурсе «Социологии рынков как исследования неопределенных объектов». Руководитель секции *В.В. Радаев* в своем докладе осветил спектр причин, позволяющих говорить, что на сегодняшний день социология рынков продолжает работать в условиях неопределенности объекта, несмотря на стремительную институционализацию этой отрасли знания. В первую очередь *В.В. Радаев* обратил внимание на то, что, привычное для слуха ученых понятие «рынка» в действительности до сих пор не имеет универсального определения ни в социологии, сравнительно недавно заинтересовавшейся этим объектом, ни даже в экономике, для которой рынок является базовой категорией. Из этого следует, что первостепенной исследовательской задачей для социологии рынков является выработка такого определения.

Первым шагом в этом направлении может являться анализ уже используемых в практике, как обыденной, так и научной, значений этого термина. Выделение смыслового ядра позволит перейти от плюралистичности ракурсов рассмотрения рынка к единому родовому понятию рынка, тем самым снизив его неопределенность. Однако даже с разрешением этого вопроса социологии рынков не грозит методологический покой. Учитывая комплексность рынка как объекта социологического анализа, исследователям предстоит научиться избегать ловушек, возникающих в связи с систематическими динамическими изменениями и случайными вариациями/сбоями на рынке. Еще дадут о себе знать и асимметрия рыночной информации, и во многом неформальный характер деятельности на российских рынках, и чувствительность интересующих социологию вопросов. Не потеряет актуальности и группа проблем, сопряженных с измерением рынка, причем как на этапе сбора, так и на этапе анализа информации. Все эти вопросы и проблемы ждут своего решения. Пока же, по мнению *В.В. Радаева*, мы имеем лишь «частные эмпирические описания», «ad hoc концепции» и «множество неиспользуемых подходов» к рынкам.

Из множества проблем, связанных с социологическим изучением рынков, наиболее актуальной для эмпирических исследований, по мнению участников секции, является проблема качества информации о рынках, которой располагают социологи сегодня. Несколько докладов и выступлений были посвящены именно этой проблеме и способам ее преодоления.

В своем докладе на тему «Может ли официальная статистика помочь в изучении рынка» директор Центра трудовых исследований ГУ–ВШЭ *В.Е. Гимпельсон* проблематизировал сложившуюся вокруг рынков социологическую ситуацию следующим образом. Мы ищем абсолютное определение рынка, забывая о том, что его характеристики относительны. Более того, мы подходим к рынку точно, избирая для анализа лишь интересующий нас аспект. В некоторой степени наш подход – доброволен. Отчасти он – результат господствующей исследовательской культуры. Однако в гораздо большей мере этот подход единственно возможный при тех локальных, одномоментных и непредставительных данных, которые мы имеем. Региональная специфика рынков, положение различных агентов рынка относительно друг друга, соотношение их характеристик, временная динамика – ни этого, ни многого другого не содержится в используемых для анализа рынка данных. И это тогда, когда требуется полная картина российского рынка, когда только сравнение ее с нарисованными в той же технике картинами других национальных рынков позволит выделить определение рынка как объекта социологического анализа. Есть ли выход из сложившейся ситуации? Да. И первое, что он требует от нас, – это отказаться от бесплодных по результатам одиночных вылазок в эмпирическое поле. Один в поле не воин. А сбор данных требуемого качества, т.е. представительных на общероссийском уровне и панельных по своему характеру, возможен только в масштабе страны. Черты современного российского рынка скрыты среди многообразной информации, собираемой официальной статистикой. И хотя структура государственных статистических данных не всегда отвечает нашим исследовательским задачам (да и говорить о широкой доступности данных официальной статистики пока еще слишком рано), союз социологии рынков и государственной статистики может оказаться значимым источником увеличения определенности рынка как объекта социологического анализа.

Создание такого союза – дело, скорее, завтрашнего дня. Надеяться же на то, что где-то есть комплексные первичные данные о рынке, только и ожидающие социологического анализа, бессмысленно. Но в секции социологии рынков и не искали легких путей. Оптимистичный и вполне рыночный ответ на вопрос о том, что же делать с рынком, сегодня предложил в своем докладе на тему «Использование "рассеянной информации" для исследования финансовых и товарных потоков» заведующий кафедрой местного самоуправления ГУ–ВШЭ *С.Г. Кордонский*. Если нет готовой информации, то нужно готовить ее из того, что есть «под ногами», из того, что уже рассеяно в информационном поле. Иными словами, где найти данные для социологического анализа рынка, как не на рынке? На рынке государственной статистической информации. Адреса, телефоны жителей города, данные о налоговых выплатах и многое другое, записанное на электронные носители и выставленное в витринах подземных переходов, может стать полезным подспорьем в социологическом анализе рынка. Добавим к этому информацию, распространяемую через СМИ, и получим эмпирические данные, пригодные для разработки и верификации различных рыночных индикаторов.

Ситуация была бы безоблачной, если бы не уровень надежности собранным подобным образом данных и не этическая сторона – ведь в этом случае мы используем нелегально полученную информацию.

Продолжая разговор о возможных источниках данных по рынку, генеральный директор компании «ГФК–Русь» *А.М. Демидов* в своем докладе «Маркетинговые исследования и социологический анализ рынков» предложил социологии рынков обратиться за помощью к коллегам по объекту – маркетологам. Потребительское поведение находится в фокусе внимания социологии рынков. Для маркетологов же потребительское поведение – одна из

центральных составляющих повседневной работы. Не стоит забывать и о социальных исследованиях, проводимых маркетинговыми компаниями. Учитывая дружественную социологии методологию сбора маркетинговой информации, сокращение неопределенности рынка как объекта социологического анализа кажется все более вероятным.

Председатель правления Фонда «Содействие развитию и построению Индекса потребительских настроений» *Д.Х. Ибрагимова* своим докладом «Экономико-психологический подход к исследованию рынков: возможности Индекса потребительских настроений» показала, что за рынком, а точнее, за потребительским поведением (и в самом деле являющимся значимой для социологии рынков категорией) скрываются и психологические факторы – например, представления населения о состоянии экономики, связанные с ними ожидания и настроения. С этим социологии рынков также необходимо считаться.

Раскрывая тему «Бизнес как субъект рынка: эвристический потенциал качественных методов исследования», заведующая сектором Института социологии РАН *А.Е. Чирикова* напомнила присутствующим о том, что как объект социологического анализа рынок привязан к поведению живых людей, его участников. На примере бизнесменов, *А.Е. Чирикова* показала, что сами субъекты рынка не всегда располагают готовой информацией о природе и механизмах функционирования рынков. Для своих участников рынок – это непроблематизируемая повседневность. Для осуществления рефлексии по поводу рынка им требуется время и, что более важно, стимул. И в этом смысле неопределенность рынка оказывается методической проблемой превращения техники сбора информации в искусство. Фактически перед исследователем встает задача проведения глубинного интервью, – а *А.Е. Чирикова* рассказывала именно о нем, – в экстремальных условиях. Минимально мотивированный для интервью, но занятой и постоянно отвлекаемый собственными текущими делами респондент склонен скрывать истинные механизмы функционирования рынка, подменяя их стандартными имиджевыми заготовками. Социолог должен суметь мотивировать респондента на интервью, вписаться в ритм работы респондента и очистить полученную информацию от вписанных в нее стереотипных высказываний. По мнению *А.Е. Чириковой*, все эти задачи посильны, если воспользоваться некоторыми рецептами. В первую очередь, не стоит пренебрегать наработками психологов. Так, не стоит забывать о том, что бизнесмены – это люди, привыкшие отдавать приказы и, как следствие, пребывающие в коммуникативном вакууме. В такой ситуации демонстрация готовности выслушать, внимание к личностной позиции респондента (техника «поддерживающей коммуникации») может открыть многие двери. «Разговорить» респондента удастся, если социолог продемонстрирует ему не только собственно профессиональную компетентность, но и глубокую осведомленность о специфике функционирования исследуемой рыночной сферы. Нестандартные вопросы, новые ракурсы постановки проблем позволят минимизировать количество шаблонных ответов «для журналистов».

Заместитель директора Центра независимых социологических исследований (Санкт-Петербург) *О.В. Паченков* в своем докладе «Этнографический метод исследования рынков: потенциал и сложности» вернулся к вопросу о методах изучения рынка, остановившись на возможностях этнографической исследовательской стратегии. И если в предыдущем докладе речь шла о глубинных интервью и препятствиях на пути к реальному объекту (респондентам), то здесь в качестве центральной представлялась стратегия «участвующего наблюдения». Примечательно, что принятие решения о применении такой стратегии неизбежно возвращает нас к необходимости определения границ рынка. Причем требуемое понятие должно иметь не только теоретические, но и верифицируемые эмпирические референты. При таких обстоятельствах докладчик предложил следовать традиции *К. Гиртца* и отталкиваться от концепции рынка как базара или «уличного рынка». Он обратил внимание на то, что свойственный этнографии холистский подход требует междисциплинарного подхода к рынку с учетом как социологической, экономической и

культурной, так и исторической, и социально-психологической его специфики. При этом исследователя должны интересовать системы смыслов, разделяемые участниками рынка. Этнографическая логика требует от исследователя отказа от любых предварительных гипотез. Образ рынка должен быть выстроен на основании полученного материала. Несмотря на высокие оценки потенциала этнографии как метода изучения рынка, О.В. Паченков отметил, что и данная логика не предлагает рецептов по преодолению таких проблем, как доступ в поле, к информантам и информации. В дополнении к этим проблемам появляются риски потери «рефлексивной дистанции с объектом исследования» и получения частной и ненадежной картины рынка.

Посвященное теневой экономике и механизмам политического инвестирования выступление *С.Ю. Барсуковой*, профессора кафедры экономической социологии ГУ–ВШЭ, перенесло дискуссию в область прикладных исследований рынков. С.Ю. Барсукова затронула вопрос о характере взаимоотношений власти и крупного бизнеса в современной России, подчеркнув, что взаимосвязь между этими структурами пока что остается неразрывной. Деловое благополучие крупного бизнеса во многом зависит от законодательных решений и административных действий власти. В стремлении контролировать эти аспекты своей деятельности крупный бизнес обеспечивает финансовую сторону избирательных игр, помогая «нужным» людям занять «нужные» места во власти. Помощь предоставляется нелегально. Отдачей от политических инвестиций крупного бизнеса оказывается ответное «благодарственное» лоббирование выгодных для него законодательных и административных мер. С.Ю. Барсукова обратила внимание на то, что, хотя сложившаяся ситуация и указывает на то, что теневой формат деятельности перестает быть способом сэкономить на транзакционных издержках, надежды на прорыв легализации за счет этого фактора преждевременны.

В следующем выступлении дискуссия вернулась в методологическое русло. Профессор кафедры прикладной социологии Нижегородского государственного университета *Н.Н. Иващенко* подняла вопрос о важности сетевого анализа для изучения рыночных процессов. Среди наиболее перспективных направлений этого подхода Н.Н. Иващенко выделила изучение единства принимаемых культурно-символических образцов деятельности; анализ информационного позиционирования; отслеживание движений обмена клиентурой и кадровым потенциалом между организациями; а также исследование взаимодействия предприятий-конкурентов.

Выступление доцента кафедры экономической социологии (ГУ–ВШЭ) *О.Е. Кузиной* основывалось на материалах международного исследовательского проекта, направленного на изучение процесса становления рынка кредитных карт в постсоциалистических странах: Болгарии, Венгрии, Вьетнама, Китая, Польши, России, Украины, Чехии. Главным препятствием для развития указанного рынка являются сложности в оценивании кредитоспособности и надежности клиентов банками. Одна из задач исследования требовала рассмотрения стратегий, используемых банками для оценки своих клиентов. Для сбора информации об этих стратегиях проводились полуформализованные интервью с высокопоставленными сотрудниками банков, и именно на этом этапе встал вопрос о надежности информации о российских рынках. По мнению О.Е. Кузиной, информация, предоставленная «банками», в очень большой мере являлась недостоверной, и с этой точки зрения успех исследования оказывался под сомнением. В качестве решения здесь предлагается метод множественной триангуляции, т.е. использование максимально широкого круга источников информации об исследуемом объекте. Сопоставление данных, полученных из разных источников, позволит не пропустить ложную информацию хотя бы потому, что своей противоречивостью она обратит на себя внимание исследователя.

Доцент кафедры связи с общественностью Ульяновского государственного университета *А.В. Качкин* представил проект своего исследования «Региональные факторы централизации интеллектуальных рынков труда в современной России». Цель работы – выявление

факторов, обуславливающих отток высокоспециализированных кадров в центры России, в результате чего инфраструктура регионов испытывает дефицит интеллектуальных ресурсов и не имеет возможностей для постперестроечной реанимации. В начале своего выступления А.В. Качкин еще раз обратил внимание на непроясненность понятия рынка и следующую за ней вольность его употребления, показав тем самым, что даже в рамках тематически узкого эмпирического исследования, изначально не предполагающего анализа спорных методологических вопросов, определенность рынка как объекта социологического изучения оказывается принципиальной, а ее отсутствие создает дополнительные трудности или же приводит к уходу от рыночной проблематики и переводу исследования в иное концептуальное русло.

В заключение нашего обзора обратим внимание на то, что структура симпозиума традиционно задумывается так, что «каждая секция представляет один из значимых аспектов функционирования научного знания, рефлексивная позиция по отношению к производству которого позволяет понять и интерпретировать интеллектуальные программы развития российского общества¹».

Тот факт, что в заголовок экономсоциологической секции в этом году была вынесена социология рынков, свидетельствует как минимум о двух вещах. Во-первых, о том, что рыночная перспектива, вопреки всем сомнениям и противоречиям, независимо от соответствия российской действительности классическим рыночным принципам, перестала быть отдаленной для России. Научное сообщество уже не предсказывает наступление рынка, а говорит о нем в настоящем времени, видя в рынке актуальный объект исследования и тем самым признавая его сформированность. Во-вторых, о том, что социология рынков, несмотря на свою молодость и множество нерешенных методологических вопросов, воспринимается как состоявшаяся отрасль социального знания. И ожидания связаны уже не столько с окончательной институционализацией, сколько с объяснительным потенциалом этой дисциплины.

¹ <http://www.msses.ru/win/science/kuda/index.html>

**Государственный университет - Высшая школа экономики
VII Международная научная конференция**

«МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ И ГОСУДАРСТВО»

4-6 апреля 2006 г.

Программа конференции

4 апреля, вторник

09:00 – 13:00 Пленарное заседание

Ведущий – Е.Г. Ясин, Научный руководитель ГУ–ВШЭ

- А.Д. Жуков, Заместитель Председателя Правительства РФ
- А.Л. Кудрин, Министр финансов РФ
- Г.О. Греф, Министр экономического развития и торговли РФ
- А.А. Фурсенко, Министр образования и науки РФ

11:00 – 13:00 Пленарное заседание (продолжение)

Ведущий – Я.И. Кузьминов, Ректор ГУ–ВШЭ

- С.Е. Нарышкин, Руководитель Аппарата Правительства РФ
- Д. Джонстон, Генеральный секретарь Организации экономического сотрудничества и развития
- Ш. Кацу, Вице-президент Всемирного банка
- Я.И. Кузьминов, Ректор ГУ–ВШЭ
- А.Н. Шохин, Президент Российского союза промышленников и предпринимателей

14:30 – 18:00 Круглый стол «Роль государства в модернизации экономики»

Ведущий – А.Н. Шохин, Президент ГУ–ВШЭ

- Е.Г. Ясин, ГУ–ВШЭ
- А.Р. Белоусов, Минэкономразвития России
- В.А. Мау, Академия народного хозяйства при Правительстве РФ
- Дж. Литвак, Всемирный банк
- А.А. Аузан, ИНП «Общественный договор»
- Н. Скоффилд, Вашингтонский университет, Сент-Луис, США
- О.К. Дергунова, «Майкрософт в России и СНГ»
- М. Дабровски, CASE
- Д. Трейсман, Калифорнийский университет, Лос-Анжелес, США
- У. Томпсон, Организация экономического сотрудничества и развития

5 апреля 2006 г., среда

Секция С. Конкурентоспособность, инновации и государственная политика

Руководитель секции: А.А. Яковлев (ГУ–ВШЭ)

10:00 – 11:40 Сессия С-01. Конкурентоспособность и деловой климат России: результаты эмпирического исследования

Председатель – А.А. Дынкин, ИМЭМО РАН

- В.В. Миронов (Центр развития)
«Макроэкономические индикаторы конкурентоспособности»

- Б.В. Кузнецов (Межведомственный аналитический центр)
«Влияние конкуренции и структуры рынков на развитие и поведение промышленных предприятий»
- В.В. Голикова (ГУ–ВШЭ)
«Стратегии развития промышленных предприятий, менеджмент и конкурентоспособность»
- К.Р. Гончар (ГУ–ВШЭ, ИМЭМО РАН)
«Технологический уровень и инновационное поведение предприятий»

Дискуссант - Ю.В. Симачев (Межведомственный аналитический центр)

12:00 – 14:00 Сессия С-02. Конкурентоспособность и деловой климат России: результаты эмпирического исследования

Председатель – П.В. Кузнецов (Минпромэнерго России)

- А.А. Яковлев (ГУ–ВШЭ)
«Государственная политика управления конкурентоспособностью»
- Е.Н. Кузнецов (Институт Всемирного банка)
«Эпоха маленьких шагов? Гетерогенность российской экономики и новая промышленная политика»
- К.В. Юдаева (ЦСР)
«Институты, инфраструктура и конкурентоспособность российских предприятий»

Дискуссант – В.В. Дребенцов (ВР)

17:20 – 19:00 Сессия С-04. Инновационная деятельность предприятий: эмпирические исследования

Председатель – К.В. Юдаева (ЦСР)

- И.Б. Гурков (ГУ–ВШЭ)
«Инновационные действия российских предприятий: структура и результаты»
- Б.В. Кузнецов, М.Г. Кузык, Ю.В. Симачев, А.А. Чулок (Межведомственный аналитический центр)
«Особенности спроса на технологические инновации со стороны российских промышленных предприятий и оценка механизмов стимулирования инновационной активности»
- С.М. Кадочников (Уральский государственный университет)
«Факторы продуктовых инноваций российских компаний: имеют ли значение иностранцы?»
- А.А. Чулок (Межведомственный аналитический центр)
«Стимулы и препятствия: предложения на рынке результатов НИОКР (на основе результатов выборочных обследований в г. Москве в 2004 и 2005 гг.)»

Дискуссант – Е.В. Бессонова (ЦЭФИР)

Секция F. Социальная политика, государство и бизнес

Руководители секции: С.Н. Смирнов (ГУ–ВШЭ), Т.М. Малева (НИСП)

10:00 – 11:40 Сессия F-01. Решения государства в социальной сфере: результаты последних лет

Председатель – Т.М. Малева (НИСП)

- Л.С. Ржаницына (ИЭ РАН)
«Социальщики против экономистов. Есть ли пропасть между социальным и экономическим в жизни общества?»
- Л.Н. Овчарова (НИСП)

- «Повышение доступности жилья в России: возможности и ограничения»
Т.М. Малева
- «Монетизация льгот и пенсионная реформа»
В. Ю. Кононова, Н.В. Шварева (Институт комплексных стратегических исследований)
- «Способствует ли экономический рост в России преодолению бедности?»

12:00 – 14:00 Сессия F-02. Социальная политика и государство

Председатель – С.Н. Смирнов (ГУ–ВШЭ)

- А.А. Нещадин (Экспертный институт)
«Границы социальной ответственности: бизнес и государство»
- О.В. Синявская (НИСП)
«Трудовые стратегии экономической семьи»
- Н.И. Исаев, А.К. Капустин, С.Н. Смирнов (ГУ–ВШЭ)
«Прогнозирование туристского рынка Российской Федерации в условиях роста доходов населения»
- Т.Ю. Сидорина (ГУ–ВШЭ)
«Социальная политика и формирование социального капитала»

Секция G. Рынки труда

Руководители: В.Е. Гимпельсон, Т.Я. Четвернина (ГУ–ВШЭ)

15:30 – 17:00 Сессия G-03. Рынки труда в переходной экономике

Председатель: В.Е. Гимпельсон (ГУ–ВШЭ)

- Рауль Эаметс (Университет Тарту)
«Рынки труда в странах Балтии: сравнительный анализ»
- И.А. Денисова (ЦЭФИР/РЭШ)
«Найм или переобучение: опыт российских предприятий»
- С.Ю. Рощин (ГУ–ВШЭ)
«Специфический человеческий капитал и внутренние рынки труда»
- А.Л. Лукьянова (ГУ–ВШЭ)
«Премия или штраф: сколько недоплачивают бюджетникам?»
- М.А. Карцева (ЦЭФИР)
«Программы содействия занятости: оценка эффективности»

Дискуссанты: Р.И. Капелюшников (ГУ–ВШЭ), В.В. Осаковский (ИСЭИ)

17:20 – 19:00 Сессия G-04. Рынки труда стран СНГ: от общего к особенному

Председатель – Т.Я. Четвернина (ГУ–ВШЭ)

- Т.Я. Четвернина (ГУ–ВШЭ)
«Институциональное становление рынков труда в странах СНГ: сравнительный анализ»
- В.В. Елизаров, М.Б. Денисенко (Центр изучения проблем народонаселения)
«Демографические факторы формирования трудовых ресурсов стран СНГ»
- Ж.А. Зайончковская (Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН)
«Проблемы трудовой миграции в странах СНГ»
- М.Е. Баскакова (ГУ–ВШЭ)
«Гендерные проблемы рынков труда стран СНГ»
- Е.А. Зотова (Аппарат Правительства Российской Федерации)
«Рынок труда и система образования – проблемы и противоречия»

Дискуссанты: Е.В. Тюрюканова (ИСЭПН РАН), А.А. Московская (ГУ–ВШЭ).

Секция N. Фирмы и рынки

Руководитель секции: А.А. Яковлев (ГУ–ВШЭ)

10:00 – 11:40 Сессия N-01. Корпоративное управление и интеграционные процессы в российской экономике

Председатель – А.А.Яковлев (ГУ–ВШЭ)

- С.Б. Авдашева (ГУ–ВШЭ)
«Бизнес-группы в корпоративном секторе: традиционные представления и новые данные»
- В.В. Голикова (ГУ–ВШЭ)
«Как принимаются решения в российских бизнес-группах?»
- Т.Г. Долгопятова (ГУ–ВШЭ)
«Происходит ли отделение собственности от управления в российских компаниях?»
- I. Iwasaki (Hitotsubashi University, Japan)
«Corporate Law and Organizational Choice: Open vs. Closed Joint-stock Companies in Russia»

Дискуссант: И.Н. Родионов (ГУ–ВШЭ)

12:00 – 14:00 Сессия N-02. Корпорация и внешняя среда: механизмы взаимодействия

Председатель – Т.Г. Долгопятова (ГУ–ВШЭ)

- А.А. Яковлев (ГУ–ВШЭ)
«Российская корпорация и региональные власти: эволюция модели взаимоотношений»
- Fumikazu Sugiura (Hitotsubashi University, Japan)
«Corporate finance in Russia: the new role of banking sector»
- W. Pyle (Middlebury College, UK)
«Collective Action and Post-Communist Enterprise: the Economic Logic of Russia's Business»
- Н.А. Волчкова (ЦЭФИР)
«Роль СМИ в корпоративном управлении: пример России»

Дискуссант – Ю.В. Симачев (Межведомственный аналитический центр)

15:30 – 17:00 Сессия N-03. Внутренние механизмы управления фирмой

Председатель – О.А. Третьяк (ГУ–ВШЭ)

- Н.Н. Бек, М.А. Бек (ГУ–ВШЭ)
«Стратегическое управление инновациями и трансферт технологий»
- С.П. Куц (Санкт-Петербургский государственный университет)
«Современные подходы к управлению отношениями с партнерами российских промышленных предприятий»
- О.А. Третьяк (ГУ–ВШЭ)
«Трансформация фирмы в сетевую организацию»
- А.В. Воронцовский (Санкт-Петербургский государственный университет)
«Реальные опционы в управлении рисками и оценке бизнеса»

Дискуссант – М.Ю. Шерешева (МГУ им. Ломоносова)

Секция О. Государство и экономика в трансформирующихся обществах
Руководители секции : С.А. Медведев, Р.М. Нуреев, О.И. Шкаратан (ГУ–ВШЭ)

10:00 – 11:40 Сессия О-01. Новый контракт власти, бизнеса и гражданского общества

Председатель – С.А. Медведев (ГУ–ВШЭ)

- А.А. Аузан (Институт национального проекта «Общественный договор»)
«Конкурентные преимущества и экономические выгоды гражданского общества»
- В.Л. Тамбовцев (МГУ)
«Государство как инициатор развития гражданского общества»
- А.Ю. Зудин (ГУ–ВШЭ)
«Государство и бизнес на Западе и на Востоке: сравнительный анализ перемен»
- Е.В. Виноградова, Л. Кук (ГУ–ВШЭ)
«НКО в региональной социальной политике: типология поведения и оценка потенциала гражданской активности»

Дискуссант: К.А. Войцехович (Аппарат Правительства РФ)

12:00 – 14:00 Сессия О-02. Государство и бизнес в системе институтов власти-собственности

Председатель: Р.М. Нуреев (ГУ–ВШЭ)

- Р.М. Нуреев (ГУ–ВШЭ), С.Г. Шульгин (Институт открытой экономики)
«Административный ресурс и его роль в формировании политического делового цикла в России»
- О.М. Шестоперов, О.А. Щетинин (НИСИПП)
«Посреднические услуги при прохождении административных процедур: итоги обследований»
- А.Я. Кирута (ЦСЭИ РАН, Росстат)
«Институциональная оболочка рынка и социально-экономические функции государства»
- М.В. Курбатова, С.Н. Левин (Кемеровский государственный университет)
«Деформализация взаимодействия власти и бизнеса»
- Ю.В. Трофимова (Кемеровский государственный университет)
«Институт социальной ответственности бизнеса в России: факторы развития, формы и особенности проявления»

Дискуссанты: А.Ю. Юданов (Финансовая академия при Правительстве РФ), В.В. Вольчик (Ростовский государственный университет), В.В. Дементьев (Донецкий национальный технический университет)

15:30 – 17:00 Сессия О-03. Сравнительный анализ роли государства в модернизации экономик стран СНГ и Центральной и Восточной Европы

Председатель – О.И. Шкаратан (ГУ–ВШЭ)

- О.Д. Куценко (Харьковский национальный университет)
«Подобия и различия фаз и путей системных трансформаций в России и Украине»
- М. Павельсон (профессор экономики, Таллинн)
«Роль государства как актора эстонского посткоммунистического транзита»
- В.И. Ильин (СПбГУ), О.И. Шкаратан (ГУ–ВШЭ)
«Сравнительный анализ преобразований в социальной структуре России и стран Восточной Европы»
- Е.В. Серова (Институт экономики переходного периода, ГУ–ВШЭ)
«Опыт Республики Казахстан в маркетизации агропромышленного комплекса»
- В.А. Красильщиков (ИМЭМО РАН)
«Россия на пути к мировой периферии (в свете опыта стран Латинской Америки и Восточной Азии»

17:20 - 19:00 Круглый стол О-04. Государство и общество в период непопулярных реформ и модернизации. Межстрановой анализ

Ведущие: О.И. Шкаратан (ГУ–ВШЭ), О.Д. Куценко (Харьковский национальный университет)

Вопросы к обсуждению:

- Изменение отношений собственности: кто в выигрыше – кунктаторы или спринтеры?
- Динамика экономического роста: сравним демократические и авторитарные режимы. Проблема эффективного собственника: роль государственной политики и цивилизационный контекст.
- Институциональная архитектура и социальная динамика в посткоммунистических обществах: есть ли типологические различия?
- Социальное неравенство и кризис ценностно-нормативной системы: консенсусные и расколотые общества.
- Баланс потерь и приобретений в отдельных странах Центрально-Восточной Европы и СНГ: последствия стратегий властвующей элиты.

Участники: О.Д. Куценко (Харьковский национальный университет), В.А. Красильщиков (ИМЭМО РАН), Р.М. Нуреев (ГУ–ВШЭ), Р.Х. Симонян (Российско-Балтийский Центр), Е.В. Серова (Институт экономики переходного периода, ГУ–ВШЭ)/

Секция У. Социум, личность, экономика и процесс реформ

Руководители секции: А.Ю. Чепуренко (ГУ–ВШЭ), В.Д. Шадриков (ГУ–ВШЭ)

10:00 – 11:40 Сессия У-01. Социальный контекст реформ: середина 2000-х гг.

Председатель – А.Ю. Чепуренко (ГУ–ВШЭ)

- В.В. Козловский (Санкт-Петербургский государственный университет)
«Экономика знаний и экономика образования»
- Н.Е. Тихонова (ГУ–ВШЭ)
«Социальная стратификация российского общества: ресурсный подход»
- М.Ф. Черныш (Институт социологии РАН)
«Социальные факторы инновационного развития российской экономики»
- С.Ю. Барсукова (ГУ–ВШЭ)
«Взаимосвязь теневой экономики и теневой политики»

Дискуссант – Е.М. Авраамова (ИСЭПН РАН)

Секция Т. Настоящая – ненастоящая реальность: тенденции виртуализации

Руководитель – Н.Е. Покровский (ГУ–ВШЭ)

15:30 – 17:00 Сессия Т-03. Инвариативность виртуализации: потребление и общество

Председатель – В.И. Ильин (СПбГУ)

- О.О. Савельева (МПГУ)
«Реклама и СМИ – два конструктора виртуального мира»
- Т.И. Черняева (ПАГС)
«Конструирование ландшафта в туризме»
- И.Н. Иванова (СГТУ)
«Создание образа: стили потребления как процесс идентификации»
- Н.И. Масленников (ГУ–ВШЭ, Санкт-Петербург)
«Художественный рынок в России – проблема барьеров и проблема "привратника"»
- Н.А. Харламов, Н. Фахаритдинов (ГУ–ВШЭ)
«Визуальные измерения виртуализации: фото-имиджи и фото-симулякры»

Дискуссанты: Ю.Ю. Бровкина (ГУУ), Я.А. Коноплева (ИС РАН), Н.Е. Маркова (ИСЭПН РАН)